

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

## **Кваліфікаційна робота бакалавра**

на тему: **«ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ  
ВІДНОСИН МІЖ США ТА ЄС»**

Виконав:

студент 4 курсу групи УОз-41

спеціальності

«Міжнародні економічні відносини»

освітньої програми

«Міжнародні економічні відносини»

першого (бакалаврського)

рівня вищої освіти



Шаповал Д.Ю.

Керівник: к.е.н., доц. Ревякін Г. В.



Рецензент:

Харків – 2024

## 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 перший (бакалаврський)  
Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»  
Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

В.о. завідувач кафедри міжнародних  
економічних відносин  
імені Артура Голікова  
Марченко І.С.

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 року

**З А В Д А Н Н Я  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ****Шаповалу Данілу Юрійовичу**

## 1. Тема роботи

**Особливості торговельно-економічних відносин між США та ЄС**

керівник роботи: к.е.н., доцент Ревякін Г.В.,

затверджені наказом по університету від 24.01.2024 року №4002-5/166

2. Строк подання студентом роботи 27.05.2024 року

## 3. Перелік питань, які потрібно розробити:

*дослідити основні поняття та теоретичні підходи до аналізу міжнародної торгівлі та економічних відносин; дослідити форми та інструменти торговельно-економічних відносин; дослідити методи аналізу торговельно-економічних відносин; проаналізувати сучасний стан та товарну структуру торговельних відносин між США та ЄС; проаналізувати форм та динаміку торговельно-економічних відносин між США та ЄС; визначити перспективи розвитку торговельно-економічного співробітництва між США та ЄС.*

## 4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Теоретичні засади дослідження торговельно-економічних відносин
2.	Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку торговельно-економічних відносин між США та ЄС

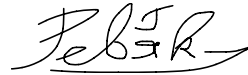
5. Дата видачі завдання 01.12.2023 р.

Студент



Данііл ШАПОВАЛ

Керівник роботи



Георгій РЕВЯКІН

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>4</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН .....</b>	<b>6</b>
1.1 Основні поняття та теоретичні підходи до аналізу міжнародної торгівлі та економічних відносин .....	6
1.2 Основні форми та інструменти торговельно-економічних відносин?....	11
1.3 Методи дослідження міжнародної торгівлі .....	21
Висновки за Розділом 1 .....	26
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ США ТА ЄС .....</b>	<b>29</b>
2.1 Аналіз сучасного стану та товарної структури торговельних відносин між США та ЄС .....	29
2.2 Аналіз форм та динаміки торговельно-економічних відносин між США та ЄС .....	37
2.3 Перспективи розвитку торговельно-економічного співробітництва між США та ЄС .....	48
Висновки за Розділом 2 .....	58
<b>Висновки .....</b>	<b>61</b>
<b>Список використаних джерел.....</b>	<b>65</b>

## ВСТУП

**Обґрунтованість актуальності обраної теми.** Тема «Особливості торговельно-економічних відносин між США та ЄС» є актуальною з огляду на її вплив на глобальну економіку, стратегічну важливість для обох регіонів та потенціал для подальшого розвитку співпраці в умовах сучасних економічних і геополітичних викликів, що можуть стати причиною виникнення торговельних протистоянь. Торговельно-економічні відносини між США та ЄС визначаються їхньою взаємозалежністю, високим рівнем інтеграції та значними обсягами двосторонньої торгівлі, що перевищує трильйони доларів США на рік. Враховуючи масштаб і складність цих відносин, розуміння їхніх особливостей має важливе значення для розробки ефективних економічних політик та стратегій як для окремих країн, так і для міжнародних організацій.

**Ступінь вивчення проблеми.** Дане питання розглядалось багатьма вітчизняними та закордонними дослідниками, серед яких Веселовський А. І., Крапівін О. В., Шинкаренко Т. І., Копійка В. В., Подольська І. І., Марченко І.С., Шуба М.В., які у своїх роботах зазначають, що відносини між США та ЄС проходять через етап значної трансформації, зумовленої рядом глобальних викликів і змін у внутрішній політиці обох сторін. Веселовський А. І. також окреслює кілька можливих сценаріїв розвитку відносин між США та ЄС у середньостроковій перспективі. Один із сценаріїв передбачає поглиблення економічної та політичної співпраці між США та ЄС на основі спільних цінностей та стратегічних інтересів. Це може включати укладення нових торговельних угод, зміцнення оборонних альянсів та координацію зусиль у боротьбі зі спільними викликами. Інший сценарій передбачає збереження поточної тенденції до ренаціоналізації політики США та зростання стратегічної автономії ЄС. Інші дослідники, такі як Джеррі Л. Машо, Г. Кіссінджер, Дж. Вашборн приділяли увагу чинникам та тенденціям розвитку двосторонніх торговельних відносин між США та ЄС у останні роки.

**Метою** даної кваліфікаційної роботи є дослідження рівня розвитку та виявлення основних тенденцій торговельно-економічних відносин між США та ЄС.

Відповідно до поставленої мети завданнями кваліфікаційної роботи є:

- дослідити основні поняття та теоретичні підходи до аналізу міжнародної торгівлі та економічних відносин;
- дослідити форми та інструменти торговельно-економічних відносин;
- дослідити методи аналізу торговельно-економічних відносин;
- проаналізувати сучасний стан та товарну структуру торговельних відносин між США та ЄС;
- проаналізувати форм та динаміку торговельно-економічних відносин між США та ЄС;
- визначити перспективи розвитку торговельно-економічного співробітництва між США та ЄС.

**Об’єкт** дослідження – торговельні та економічні відносини між США та ЄС.

**Предмет** дослідження – стан та товарна структура торговельно-економічних відносин між США та ЄС.

**Методи** дослідження, що використано у роботі, представлено загальнонауковими методами: аналогія, пояснення, узагальнення; методами логічної абстракції: аналіз і дедукція; економіко-математичними методами: тренд-аналіз, структурний аналіз; методами економіко-статистичного аналізу: табличний, графічний метод, групування, класифікації.

Робота складається зі вступу, 2 розділів, висновків; містить 70 сторінок тексту, 22 рисунка, 1 таблицю. Список джерел містить 52 найменування, зокрема 16 електронних публікацій.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

### **1.1 Основні поняття та теоретичні підходи до аналізу міжнародної торгівлі та економічних відносин**

Міжнародна торгівля являє собою одну з ключових форм міжнародних економічних відносин, що охоплює обмін товарами, послугами та капіталом між країнами. Ця діяльність відіграє вирішальну роль у розвитку світової економіки, сприяючи економічному зростанню, технологічному прогресу та культурному обміну. Основними учасниками міжнародної торгівлі є компанії, національні уряди та міжнародні організації, кожен з яких відіграє свою роль у формуванні торговельних політик та регуляцій [1].

Відповідно до актуальних звітів світових організацій, торгівля товарами переважає зазвичай над торгівлею послугами в міжнародній торгівлі, становлячи приблизно 80% від загального обсягу, тоді як на сектор послуг припадає близько 20%. Це співвідношення відображає важливість торгівлі товарами у світовій економіці, хоча частка послуг зростає з розвитком цифрової економіки і глобалізації послуг.

Експорт відіграє фундаментальну роль у міжнародній торгівлі, впливаючи на економіку країн-експортерів, стабільність глобальних ринків та міжнародні економічні відносини. Визначення експорту як продаж товарів і послуг за кордон відкриває країнам доступ до ширших ринків, сприяє зростанню ВВП, інноваціям і створенню нових робочих місць [2].

Додатково, експорт сприяє економічному зростанню, надаючи країнам можливість продавати свої товари та послуги на міжнародному ринку. Наприклад, Китай є найбільшим експортером у світі, станом на 2023 р. його експорт становить понад 2,5 трлн. дол. США на рік. Високий рівень експорту сприяє швидкому економічному зростанню Китаю, що дозволяє країні

інвестувати у розвиток інфраструктури, технологій та підвищувати рівень життя населення.

Експорт також забезпечує притік іноземної валюти, що є важливим для підтримання стабільності національної валюти та фінансової системи. Наприклад, Саудівська Аравія, яка є одним з найбільших експортерів нафти, отримує значні доходи від експорту нафти, що дозволяє країні підтримувати стабільність своєї валюти та фінансувати масштабні соціальні та інфраструктурні проекти.

Міжнародна торгівля товарами також сприяє підвищенню продуктивності та інноваційного потенціалу економіки. Конкуренція на міжнародних ринках змушує компанії постійно вдосконалювати свої товари та технології. Наприклад, Південна Корея, яка є одним з провідних експортерів електроніки та автомобілів, активно інвестує в дослідження і розробки, щоб залишатися конкурентоспроможною на світовому ринку. Це сприяє підвищенню продуктивності та технологічного рівня національної економіки. Експорт сприяє поліпшенню торговельного балансу, зменшуючи дефіцит зовнішньої торгівлі. Наприклад, Японія, яка є одним з найбільших експортерів автомобілів, електроніки та машин, підтримує позитивний торговельний баланс завдяки високому рівню експорту. Це дозволяє країні мати стабільний фінансовий стан та підтримувати високий рівень життя населення [3;4].

Торговельний баланс країни також значно залежить від успіхів у експорті. Коли країна експортує більше, ніж імпортує, вона має торговельний профіцит, що вважається позитивним для економічного здоров'я. Профіцит збільшує кількість іноземної валюти в країні, що може сприяти зміцненню національної валюти. Це, в свою чергу, впливає на національну економіку, збільшуючи купівельну спроможність та інвестиційну активність.

Експорт також має значний соціальний вплив, стимулюючи створення робочих місць і підвищення стандартів життя. Відкриваючи зарубіжні ринки для вітчизняних товарів, експорт забезпечує роботою більше людей у виробництві, логістиці, маркетингу та інших пов'язаних галузях. Це особливо

важливо для країн, що розвиваються, де експорт сільськогосподарських товарів або природних ресурсів може стати основним джерелом національного доходу.

На глобальному рівні, експорт сприяє розвитку міжнародної торгівлі та економічній інтеграції між країнами. Через торговельні взаємодії країни стають більш залежними одна від одної, що може призводити до мирного співробітництва та взаєморозуміння на міжнародній арені. Разом з тим, експорт може спричинити і конфлікти, особливо коли країни вдаються до протекціоністських заходів для захисту своїх ринків [5].

Імпорт відіграє ключову роль у міжнародній торгівлі, сприяючи глобалізації економік та збільшуючи економічну самостійність країн. Він впливає на різні аспекти економічного життя країн, включаючи ціни, пропозицію товарів, зайнятість, інноваційний розвиток, та макроекономічну стабільність.

Імпорт дозволяє країнам отримувати товари і послуги, які вони не можуть виробляти самостійно або виробництво яких є економічно недоцільним. Наприклад, багато країн не мають природних ресурсів, необхідних для виробництва певних товарів, таких як нафта, природний газ, метали або рідкоземельні елементи. Німеччина, яка є однією з найбільших економік світу, імпортує близько 98% нафти, необхідної для задоволення своїх потреб, з таких країн, як США, Норвегія, і Великобританія, що дозволяє Німеччині підтримувати свою промисловість і транспортну систему на високому рівні.

Імпорт збільшує доступність товарів і послуг на національних ринках, що сприяє конкуренції. Це може призвести до зниження цін та підвищення якості продукції, оскільки місцеві виробники змушені адаптуватися до стандартів і цінових рамок міжнародного ринку. Споживачі отримують більший вибір та можливість купувати товари, які можуть бути недоступні вітчизняному виробництву через кліматичні умови або інші зовнішні фактори.

Імпорт дозволяє країнам отримувати доступ до новітніх технологій і ноу-хау, що сприяє підвищенню продуктивності і технологічного рівня

національної економіки. Наприклад, Китай активно імпортує високотехнологічне обладнання і компоненти з таких країн, як США, Німеччина, і Японія. Це дозволяє китайським компаніям впроваджувати передові технології у свої виробничі процеси, що сприяє підвищенню якості продукції і збільшенню експортного потенціалу країни [6].

Також імпорт має безпосередній вплив на торговельний баланс країни. Високий рівень імпорту порівняно з експортом може призвести до торговельного дефіциту, що з часом може вплинути на національну валюту та макроекономічну стабільність. Торговельний дефіцит часто потребує зовнішнього фінансування і часто призводить до зростання зовнішнього боргу.

Динаміка імпорту впливає на формування макроекономічної політики країни. Уряд може втручатися до зовнішньої торгівлі через мита, квоти та інші регуляторні механізми для захисту місцевих галузей від міжнародної конкуренції. Це, в свою чергу, впливає на міжнародні економічні відносини та дипломатію, як у випадку з торговельними війнами, коли країни вдаються до взаємного підвищення тарифів. Прикладами торговельних війн є загострення відносин між США та Китаєм, США та ЄС у 2018-2019 рр. через політику протекціонізму Д. Трампа [7].

Імпорт є одним із ключових елементів глобалізації, сприяючи економічній інтеграції та залежності між країнами. Через збільшення обсягів імпорту та експорту країни стають більш взаємозалежними, що може сприяти миру та економічній стабільності, але також збільшує їх вразливість до економічних криз у інших регіонах світу.

Отже, імпорт як і експорт має величезне значення для міжнародної торгівлі та світової економіки. Він не тільки впливає на економічні показники країн, але й формує міжнародні економічні відносини, стимулюючи розвиток та адаптацію на глобальному рівні.

У міжнародній торгівлі два основні показники взаємодії країни зі світовим ринком – це торговельний профіцит та торговельний дефіцит. Ці явища відображають, чи експорт країни перевищує її імпорт або навпаки, що

впливає на економічну стабільність, валютний курс, та зовнішньоекономічну політику.

Торговельний профіцит відіграє важливу роль у міжнародній торгівлі, сприяючи зміцненню економічної стабільності, зростанню національного добробуту та покращенню фінансової позиції країни. Торговельний профіцит означає, що вартість експорту перевищує вартість імпорту, що теоретично позитивно впливає на економіку.

Торговельний профіцит сприяє накопиченню іноземної валюти, що є важливим для підтримання стабільності національної валюти та фінансової системи. Наприклад, Китай, який має значний торговельний профіцит, накопичує значні резерви іноземної валюти, що дозволяє підтримувати стабільність юаня та забезпечувати економічну стабільність країни. На кінець 2020 року валютні резерви Китаю становили понад 3 трильйони доларів США.

Торговельний профіцит дозволяє країні фінансувати зовнішні інвестиції, що сприяє економічному зростанню та розширенню міжнародного впливу. Наприклад, Німеччина, яка є однією з найбільших економік світу з значним торговельним профіцитом, активно інвестує у різні країни, розширюючи свій економічний вплив та зміцнюючи економічні зв'язки [8].

Перевага експорту над імпортом сприяє зростанню ВВП, оскільки експорт є важливим компонентом валового внутрішнього продукту. Наприклад, Сінгапур, який має один з найвищих рівнів торговельного профіциту у світі, завдяки високому рівню експорту забезпечує стале зростання ВВП. У 2020 році ВВП Сінгапуру зріс на 1,3%, незважаючи на глобальну економічну кризу, спричинену пандемією COVID-19.

Ситуація, коли імпорт переважає над експортом країни, називається торговельним дефіцитом. Торговельний дефіцит може призводити до накопичення зовнішнього боргу. Коли країна імпортує більше, ніж експортує, їй часто доводиться запозичувати гроші, щоб покрити цей дефіцит. Наприклад, Сполучені Штати Америки мають один із найбільших торговельних дефіцитів у світі, що призвело до значного накопичення зовнішнього боргу. Станом на

кінець 2020 року загальний державний борг США перевищив 27 трильйонів доларів, частково через постійний дефіцит торгового балансу.

Торговельний дефіцит може створювати економічну залежність від інших країн. Великий обсяг імпорту, особливо стратегічно важливих товарів, таких як енергоносії, може призвести до залежності від поставачань з інших країн. Наприклад, Японія, яка імпортує більшість своїх енергоносіїв, значно залежить від поставок нафти і природного газу з країн Близького Сходу, що робить її вразливою до коливань цін і політичної нестабільності в цьому регіоні [9].

## **1.2 Основні форми та інструменти торговельно-економічних відносин?**

Форми міжнародних торговельно-економічних відносин представляють собою широкий спектр взаємодій між країнами, що сприяють економічному зростанню, технологічному прогресу та глобалізації. Ці відносини включають міжнародну торгівлю товарами і послугами, інвестиційну діяльність, виробничу кооперацію, технологічний трансфер, фінансові зв'язки та міграцію робочої сили. Кожна з цих форм має свої особливості та інструменти, які дозволяють країнам ефективно використовувати свої ресурси та досягати економічних цілей.

Міжнародна торгівля товарами є однією з найпоширеніших форм економічних відносин між країнами, на яку припадає приблизно 80% від усього обсягу міжнародної торгівлі. Вона включає експорт та імпорт різноманітних товарів, починаючи від сировинних матеріалів і закінчуючи готовими виробами. Міжнародна торгівля дозволяє країнам спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у виробництві яких вони мають відносні переваги, що сприяє підвищенню ефективності та продуктивності світової економіки. Торговельні бар'єри, такі як мита, квоти, нетарифні обмеження, можуть

впливати на обсяг та напрямок міжнародної торгівлі, але загалом вона сприяє економічному зростанню та розвитку країн.

Міжнародна торгівля послугами є важливим компонентом сучасних економічних відносин. Вона охоплює широкий спектр діяльності, включаючи фінансові послуги, транспорт, телекомунікації, туризм, медичне обслуговування та освітні послуги. Розвиток інформаційних технологій та глобалізація сприяли зростанню торгівлі послугами, яка зараз становить значну частину міжнародної торгівлі. Дана форма економічної взаємодії дозволяє країнам розширювати свої ринки та покращувати якість послуг, які вони надають. На торгівлю послугами припадає 20% від обсягів міжнародної торгівлі загалом [10].

Показники обсягів міжнародної торгівлі є важливими інструментами для оцінки економічної взаємодії між країнами, аналізу тенденцій і визначення напрямів розвитку світової економіки. Вони дозволяють кількісно вимірювати масштаби та динаміку торгівлі товарами та послугами, оцінювати структуру експорту та імпорту, а також визначати конкурентоспроможність національних економік. Показники обсягів міжнародної торгівлі забезпечують аналітичну основу для розробки економічної політики, прийняття рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності та прогнозування майбутніх тенденцій.

Загальні обсяги експорту та імпорту є основними показниками, що відображають загальну вартість товарів та послуг, які країна експортує або імпортує протягом певного періоду часу. Ці показники є ключовими для визначення торговельної активності країни та її ролі в міжнародній торгівлі. Вони також дозволяють оцінити внесок міжнародної торгівлі в економічне зростання та добробут країни. Обсяги експорту та імпорту вимірюються як у вартісних, так і в натуральних одиницях, що дозволяє аналізувати як фінансові, так і фізичні аспекти торгівлі.

Торговельний баланс, що є різницею між вартістю експорту та імпорту країни, також виступає важливим показником. Позитивний торговельний баланс вказує на те, що країна заробляє більше від експорту, ніж витрачає на

імпорт. Це може бути ознакою сильної економіки, високої конкурентоспроможності національних товарів та послуг на міжнародних ринках, а також ефективної зовнішньоекономічної політики. Країни з постійним профіцитом торговельного балансу часто мають високі валютні резерви, що забезпечує фінансову стабільність та здатність протистояти зовнішнім шокам.

Негативний торговельний баланс свідчить про те, що країна витрачає більше на імпорт, ніж отримує від експорту. Це може бути ознакою економічних проблем, низької конкурентоспроможності національних товарів та послуг, а також значної залежності від зовнішніх поставок. Однак дефіцит торговельного балансу не завжди є негативним фактором. Наприклад, він може відображати високий рівень внутрішнього споживання та інвестицій, що сприяє економічному зростанню.

Зовнішньоторговельне сальдо є важливим макроекономічним показником, що відображає різницю між вартістю експорту та імпорту товарів і послуг у країні за певний період часу, зазвичай за рік або квартал. Цей показник є одним з ключових елементів платіжного балансу країни, який також включає фінансові потоки, такі як інвестиції, кредити, грошові перекази та інші фінансові операції. Зовнішньоторговельне сальдо надає уявлення про економічну стійкість країни, її конкурентоспроможність на світових ринках та здатність фінансувати імпорт за рахунок доходів від експорту.

Коли експорт товарів і послуг перевищує імпорт, країна має позитивне зовнішньоторговельне сальдо або торговельний профіцит. Це свідчить про те, що країна заробляє більше на експорті, ніж витрачає на імпорт, що може бути ознакою сильної економіки, високої конкурентоспроможності національних товарів та послуг, а також ефективної зовнішньоекономічної політики. Позитивне зовнішньоторговельне сальдо сприяє накопиченню валютних резервів, що забезпечує фінансову стабільність країни та її здатність протистояти зовнішнім економічним шокам. Країни з постійним профіцитом зовнішньоторговельного сальдо, як правило, мають більш сприятливі умови

для залучення іноземних інвестицій, оскільки вони демонструють фінансову стійкість та економічну стабільність [11].

У випадку, коли імпорт перевищує експорт, країна має негативне зовнішньоторговельне сальдо або торговельний дефіцит. Це вказує на те, що країна витрачає більше на імпорт, ніж отримує від експорту, що може бути ознакою економічних проблем або високого рівня внутрішнього споживання. Негативне зовнішньоторговельне сальдо може призводити до накопичення зовнішнього боргу, оскільки країна може бути змушена позичати кошти для фінансування свого імпорту. Високий рівень зовнішнього боргу може знижувати фінансову стабільність та створювати ризики для економічного зростання. Тим не менш, торговельний дефіцит не завжди є негативним явищем. Він може відображати високий рівень інвестицій у країну, які сприяють економічному розвитку, або тимчасові коливання у світових цінах на товари та послуги.

Зовнішньоторговельне сальдо також є важливим показником для міжнародних фінансових інституцій, таких як Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Світовий банк. Ці організації використовують дані про зовнішньоторговельне сальдо для оцінки економічної ситуації в країнах-членах, розробки рекомендацій щодо економічної політики та надання фінансової допомоги. Показники зовнішньоторговельного сальдо можуть також впливати на кредитні рейтинги країн, що, у свою чергу, впливає на їхні можливості залучати міжнародні інвестиції та фінансування.

Динаміка даного показника має як короткострокові, так і довгострокові економічні наслідки. У короткостроковій перспективі зміни в зовнішньоторговельному сальдо можуть впливати на рівень зайнятості, інфляцію та валютні курси. Наприклад, зростання експорту може призводити до створення нових робочих місць у експортно-орієнтованих галузях, тоді як збільшення імпорту може знижувати попит на вітчизняну продукцію. У довгостроковій перспективі зовнішньоторговельне сальдо впливає на

економічне зростання, структуру економіки та її конкурентоспроможність на світових ринках [12].

Експортна структура характеризує асортимент продукції, що вивозиться з країни. Вона включає як сировинні товари (наприклад, нафта, газ, мінерали), так і готові вироби (машини, обладнання, електроніка, автомобілі), а також послуги (транспортні, туристичні, фінансові). Важливим аспектом є частка кожної товарної групи в загальному обсязі експорту, що дозволяє оцінити рівень диверсифікації експорту та його залежність від окремих видів продукції. Висока концентрація експорту на одному або декількох товарах може свідчити про вразливість економіки до цінових коливань на світових ринках.

Імпортна структура відображає асортимент продукції, що ввозиться в країну. Вона може включати сировинні матеріали, необхідні для промислового виробництва (метали, хімікати, енергоносії), готову продукцію (споживчі товари, автомобілі, техніка) та послуги (ліцензії, патенти, управлінські послуги). Аналіз структури імпорту дозволяє виявити, які галузі економіки залежать від зовнішніх поставок, а також оцінити вплив імпорту на внутрішній ринок та виробництво.

Митні тарифи та нетарифні бар'єри є ключовими інструментами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які використовуються для захисту внутрішнього ринку, стимулювання національного виробництва, регулювання торговельного балансу та забезпечення доходів державного бюджету. Їх застосування та ефективність впливають на конкурентоспроможність національних підприємств, структуру зовнішньої торгівлі та економічні відносини з іншими країнами.

Митні тарифи – це податки, що накладаються на товари під час їх ввезення або вивезення через митний кордон країни. Тарифи можуть бути специфічними (фіксована сума на одиницю товару), адвалорними (процент від вартості товару) або комбінованими (поєднання специфічних і адвалорних елементів). Основні цілі застосування митних тарифів включають захист

національних виробників від іноземної конкуренції, регулювання обсягів імпорту та експорту, забезпечення доходів державного бюджету, а також виконання міжнародних зобов'язань і угод.

Захисна функція митних тарифів спрямована на підтримку національної промисловості, сільського господарства та інших секторів економіки, які можуть бути вразливими до іноземної конкуренції. Високі митні тарифи на імпортовані товари роблять їх дорожчими на внутрішньому ринку, що надає перевагу національним виробникам і стимулює споживачів купувати вітчизняну продукцію. Це дозволяє зберегти робочі місця, підтримувати рівень зайнятості та сприяти економічному розвитку. Проте, надмірний захист може призвести до зниження конкурентоспроможності національної економіки в довгостроковій перспективі, оскільки відсутність конкуренції може сприяти зниженню ефективності виробництва та інновацій.

Нетарифні бар'єри є інструментами державного регулювання, що обмежують торгівлю товарами та послугами без використання митних тарифів. Вони можуть бути ефективними засобами захисту національної економіки, але також можуть створювати значні перешкоди для міжнародної торгівлі. Основні види нетарифних бар'єрів включають квоти, ліцензування, технічні бар'єри, санітарні та фітосанітарні заходи, а також адміністративні та процедурні бар'єри [13].

Технічні бар'єри включають вимоги до стандартів якості, безпеки та технічних характеристик товарів, які повинні бути виконані для їх імпорту або експорту. Ці вимоги можуть стосуватися маркування, пакування, сертифікації, випробувань та інших аспектів. Технічні бар'єри можуть бути необхідними для захисту здоров'я та безпеки споживачів, охорони навколишнього середовища та забезпечення якості продукції. Проте, надмірні або дискримінаційні технічні бар'єри можуть створювати значні перешкоди для міжнародної торгівлі та використовуватися як засіб захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції.

Міжнародні інвестиції, зокрема прямі іноземні інвестиції (ПІІ), є ключовою формою економічної взаємодії між країнами. ПІІ включають вкладення капіталу в іноземні підприємства з метою встановлення довгострокового економічного контролю та отримання доходів. Портфельні інвестиції включають придбання іноземних цінних паперів, таких як акції та облігації, без наміру встановлення контролю над емітентом. Інвестиції сприяють передачі технологій, створенню нових робочих місць, розвитку інфраструктури та підвищенню конкурентоспроможності національних економік. Важливими інструментами регулювання інвестиційної діяльності є двосторонні угоди про захист інвестицій, регулювання іноземної інвестиційної діяльності на національному рівні та міжнародні інвестиційні арбітражі для вирішення спорів між інвесторами та державами [14].

Прямі іноземні інвестиції відіграють важливу роль у формуванні та розвитку двосторонньої торгівлі між країнами. Одним із основних способів, яким ПІІ впливають на двосторонню торгівлю, є збільшення обсягів експорту та імпорту між країною-інвестором та країною-реципієнтом. Інвестуючи в іноземні підприємства, компанії створюють нові виробничі потужності та збільшують обсяги виробництва, що призводить до зростання експорту продукції з країни-реципієнта. У той же час, підприємства, які отримують іноземні інвестиції, можуть збільшувати обсяги імпорту сировини, компонентів та обладнання з країни-інвестора, що сприяє розвитку двосторонньої торгівлі.

ПІІ стимулюють економічне зростання та підвищення рівня доходів у країні-реципієнті, що веде до зростання внутрішнього попиту на іноземні товари та послуги. Зростання доходів населення сприяє збільшенню імпорту споживчих товарів з країни-інвестора, що розширює обсяги двосторонньої торгівлі. Крім того, підвищення рівня доходів може сприяти розвитку внутрішнього виробництва, що створює додаткові можливості для експорту продукції на іноземні ринки.

Інвестиції також сприяють зменшенню торговельних бар'єрів та спрощенню процедур митного контролю між країною-інвестором та країною-реципієнтом. Інвестори часто зацікавлені у створенні сприятливих умов для торгівлі, що веде до зниження митних тарифів, усунення нетарифних бар'єрів та спрощення адміністративних процедур. Це сприяє зростанню обсягів двосторонньої торгівлі та покращенню умов для розвитку бізнесу між країнами.

Крім того, ПІІ сприяють розвитку інноваційної діяльності та досліджень у країні-реципієнті. Інвестиції в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи дозволяють підприємствам розробляти нові продукти та технології, що підвищує їх конкурентоспроможність на міжнародних ринках. Розвиток інноваційної діяльності сприяє зростанню обсягів експорту продукції з високою доданою вартістю та покращенню структури двосторонньої торгівлі.

Розвиток міжнародних торговельно-економічних відносин супроводжується укладанням різноманітних міжнародних договорів та угод, які регулюють умови співпраці між країнами. Ці договори можуть бути багатосторонніми, двосторонніми або регіональними та охоплювати широкий спектр питань, таких як зниження митних бар'єрів, забезпечення захисту інтелектуальної власності, стандартизація технічних норм, спрощення митних процедур, захист інвестицій та вирішення торговельних спорів [15;16].

Міжнародні економічні організації також відіграють значну роль у формуванні моделей і потоків світової торгівлі. Ці організації, від багатосторонніх інституцій, таких як Світова організація торгівлі (СОТ), до регіональних утворень, таких як Європейський Союз (ЄС) та Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА/USMCA), впливають на торгівлю за допомогою різноманітних механізмів, включаючи встановлення правил торгівлі, вирішення спорів, економічну інтеграцію та допомогу в розвитку.

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) створила зону вільної торгівлі в Північній Америці; вона була підписана в 1992 році

Канадою, Мексикою та США і набула чинності 1 січня 1994 року. НАФТА негайно скасувала тарифи на більшість товарів, вироблених країнами-підписантами. Угода також передбачає поступове усунення протягом 15 років більшості бар'єрів, що залишилися на шляху транскордонних інвестицій та руху товарів і послуг між трьома країнами.

Основні положення НАФТА включали тарифну та нетарифну лібералізацію торгівлі, правила походження товарів, зобов'язання щодо торгівлі послугами та іноземних інвестицій, захист прав інтелектуальної власності, правила державних закупівель та вирішення спорів. Трудові та екологічні положення були окремими додатковими угодами до НАФТА. Положення і правила НАФТА, що регулюють торгівлю, були новаторськими в ряді сфер, зокрема, щодо правил і дисциплін, що підлягають виконанню, які вперше були включені в торговельну угоду. На той час у світі майже не існувало угод про вільну торгівлю, і НАФТА вплинула на подальші угоди, укладені Сполученими Штатами та іншими країнами, особливо на багатосторонньому рівні, у світлі Уругвайського раунду основних багатосторонніх переговорів про лібералізацію торгівлі, що на той час тривав.

НАФТА була першою угодою США про вільну торгівлю, яка містила розділ про захист прав інтелектуальної власності. Угода встановила конкретні зобов'язання сторін НАФТА щодо захисту авторських прав, патентів, торговельних марок і комерційної таємниці, які мають юридичну силу, серед інших положень [17–19].

Світова організація торгівлі (СОТ) становить єдину глобальну міжнародну організацію, що регулює торговельні відносини між державами. Її діяльність ґрунтується на угодах СОТ, які були підписані більшістю країн світу, що здійснюють міжнародну торгівлю, та ратифіковані їхніми законодавчими органами. Завданням СОТ є забезпечення максимально гладкого, передбачуваного та вільного процесу торгівлі.

Угоди СОТ, які є основою цієї організації, розглядаються і підписуються більшістю країн світу, активно залучених у міжнародну торгівлю. Вони

виступають у формі контрактів, що визначають норми міжнародної торгівлі і зобов'язують уряди дотримуватися погоджених торговельних політик. Ці угоди націлені на підтримку виробників, експортерів та імпортерів товарів та послуг, сприяючи при цьому підвищенню рівня життя, а також дозволяють урядам досягати соціальних та екологічних цілей. До таких угод можна віднести: Генеральну угоду про тарифи та торгівлю (англ. – GATT), яка була створена у 1947 році та стала основою для СОТ. GATT спрямована на зниження митних тарифів та інших торгових бар'єрів; Генеральну угоду про торгівлю послугами (англ. – GATS), угода регулює міжнародну торгівлю послугами, визначаючи правила та обов'язки для країн-членів у цій сфері; Угоду про Торгівлю Супутніми Правами Інтелектуальної Власності (англ. – TRIPS), має на меті гармонізацію захисту прав інтелектуальної власності на міжнародному рівні; Угоду про санітарні та фітосанітарні заходи (SPS), яка регулює застосування заходів щодо безпеки харчових продуктів, тварин та рослин з метою запобігання розповсюдженню хвороб чи шкідників; Угоду про технічні бар'єри у торгівлі (англ. – TBT), яка стосується застосування технічних стандартів, правил і сертифікації, з метою забезпечення, що ці міри не створюють непотрібні бар'єри для торгівлі. Угоду про субсидії та компенсаційні заходи (SCM), яка визначає правила та обмеження щодо використання державних субсидій та регулює заходи проти імпорту товарів, які отримують несправедливу державну підтримку [20].

Однією з основних функцій СОТ є механізм вирішення спорів, яким часто користуються США. Ця система дозволяє країнам-членам врегульовувати торговельні суперечки в упорядкованому та правовому полі, тим самим запобігаючи переростанню торговельних конфліктів у більш серйозні політичні суперечки. США брали участь у численних справах як позивач або відповідач, що свідчить про їхню активну участь у забезпеченні дотримання законів міжнародної торгівлі. Цей механізм має вирішальне значення для США у захисті їхніх торговельних інтересів та дотриманні прав у рамках багатосторонньої торговельної системи [21].

Європейський Союз – це одна з найбільш орієнтованих на зовнішні ринки економік у світі. Це також найбільша у світі зона єдиного ринку. Вільна торгівля між його членами була одним з основоположних принципів ЄС, і він також прагне відкрити світову торгівлю.

ЄС має єдиний ринок, який дозволяє товарам, послугам, капіталу та людям вільно пересуватися між країнами-членами. Цьому сприяє гармонізація правил і стандартів між країнами-членами, зменшення бар'єрів у торгівлі, таких як тарифи і квоти, а також забезпечення чесної конкуренції. ЄС функціонує як митний союз, тобто країни-члени застосовують спільний зовнішній тариф на товари, що імпортуються з-за меж ЄС. Це сприяє розвитку торгівлі всередині ЄС, водночас представляючи єдиний фронт для зовнішніх торговельних партнерів [22].

Також, ЄС веде переговори про торговельні угоди від імені своїх держав-членів з іншими країнами та регіонами. Ці угоди охоплюють різні аспекти торгівлі, включаючи тарифи, квоти, права інтелектуальної власності та регуляторні стандарти. ЄС прагне відкрити нові ринки для європейських експортерів, посилити економічне співробітництво та забезпечити рівні умови для бізнесу. Європейський Союз, Китай та Сполучені Штати мають найбільші двосторонні торговельні та інвестиційні відносини і найбільш інтегровані економічні відносини у світі.

### **1.3 Методи дослідження міжнародної торгівлі**

Коефіцієнт збалансованості зовнішньої торгівлі – це статистичний інструмент, що використовується для оцінки відношення експорту та імпорту країни. За допомогою цього значення вимірюється, наскільки добре країна підтримує рівновагу між тим, скільки товарів та послуг вона вивозить та ввозить.

Використання коефіцієнтів збалансованості ЗТ дозволяє урядам та політикам краще розуміти економічні тенденції та адаптувати відповідні

стратегії для забезпечення економічного зростання та стабільності. Ці показники є фундаментальними для аналізу міжнародної торгівлі та відіграють ключову роль у формуванні зовнішньоторговельної політики країни [23].

Формула для обчислення коефіцієнта збалансованості ЗТ має наступний вид.

$$K = \frac{E-I}{E+I}, \quad (1.1)[23]$$

де  $E$  – величина експорту;

$I$  – величина імпорту.

При  $K = 1$  виникає ситуація абсолютної незбалансованості експорту, значний торговельний профіцит. При  $K = -1$  зовнішньоторговельну діяльність можна віднести до області абсолютної незбалансованості імпорту. При  $K = 0$  виникає ситуація абсолютної збалансованості імпорту та експорту.

Тренд-аналіз є важливим інструментом у різних галузях науки, бізнесу, економіки та інших сфер діяльності, що дозволяє виявляти та аналізувати зміни та закономірності в даних протягом певного періоду часу. Це аналітичний процес, що передбачає вивчення часових рядів даних з метою виявлення тенденцій або «трендів», які можуть вказувати на певні напрямки розвитку або зміни.

Основне завдання тренд-аналізу полягає у визначенні основних напрямів розвитку об'єкта дослідження, прогнозуванні майбутніх змін та прийнятті обґрунтованих управлінських рішень. Цей метод використовується для аналізу як короткострокових, так і довгострокових змін, що дозволяє зменшити невизначеність і ризики.

Тренд-аналіз базується на ряді статистичних методів і підходів, серед яких можна виділити ковзне середнє, лінійну регресію, експоненціальне згладжування та інші. Ковзне середнє дозволяє згладжувати короткострокові коливання та виокремлювати довгострокові тенденції. Лінійна регресія дозволяє моделювати залежність між змінними та виявляти основні напрямки їх змін. Експоненціальне згладжування є методом прогнозування, який

враховує як минулі, так і поточні значення ряду, надаючи більшу вагу більш свіжим даним.

В економічному підтексті тренд-аналіз дозволяє виявляти довгострокові економічні цикли, оцінювати вплив макроекономічних факторів на економічний розвиток, прогнозувати зміни у ВВП, рівні безробіття, інфляції та інших ключових економічних показниках. Це дає змогу урядам і центральним банкам приймати обґрунтовані рішення щодо економічної політики та монетарного регулювання.

Тренд-аналіз також має велике значення у соціальних науках. Він дозволяє вивчати зміни в демографічних показниках, аналізувати тенденції у сфері освіти, працевлаштування, соціального захисту та інших важливих суспільних процесах. Це дає змогу урядам, соціальним інститутам та неурядовим організаціям розробляти ефективні політики та програми, спрямовані на вирішення соціальних проблем та покращення якості життя населення.

Тренд-аналіз даних – це процес виявлення і моделювання тенденцій у часових рядах даних, який допомагає зрозуміти основні закономірності і прогнозувати майбутні значення. Одним з найпоширеніших методів тренд-аналізу є використання лінійної регресії [11].

Лінійна регресія моделює взаємозв'язок між залежною змінною  $y$  і однією або декількома незалежними змінними  $x$ . У випадку тренд-аналізу залежною змінною є досліджуваний показник (наприклад, продажі), а незалежною змінною зазвичай виступає час (наприклад, місяці або роки).

Лінійній регресії відповідає наступна математична модель.

$$y = b_0 + b_1 \cdot x + \theta, \quad (1.2)[24]$$

де  $y$  – прогнозоване значення залежної змінної;

$x$  – значення незалежної змінної;

$b_0, b_1$  – коефіцієнти лінійної регресії;

$\theta$  – похибка моделі.

Лінійна регресія базується на методі найменших квадратів, який мінімізує суму квадратів різниць між фактичними значеннями залежної змінної і значеннями, передбаченими моделлю. Цей метод дає змогу знайти оптимальні значення параметрів  $b_0$  та  $b_1$ , які найкраще відповідають даним.

Для оцінки якості моделі лінійної регресії вводиться метрика  $R^2$ . Метрика  $R^2$  дозволяє оцінити, наскільки добре модель пояснює дані, і є корисним інструментом для порівняння різних моделей. Чим ближче значення  $R^2$  до 1, тим краща модель у поясненні варіації залежної змінної, але варто також відзначити, що абсолютно лінійних процесів у реальному світі майже немає. Тому будемо вважати моделі такими, що задовольняють порогову умову якості, при  $R^2 > 0,5$ . Моделлю з високою ймовірністю настання прогнозу вважатиметься модель з  $R^2 > 0,8$  [25].

Міжнародна торгівля організована навколо різних товарних груп, кожна з яких має свої унікальні характеристики та важливість для економік країн. Розподіл товарів у міжнародній торгівлі може бути класифікований за 11 групами, відповідно до міжнародних стандартів торгівлі, визначених СОТ. Кожна з цих категорій відіграє ключову роль у формуванні глобальних економічних зв'язків.

Група 1 включає виробничі товари та сільськогосподарську продукцію. Це товари, які безпосередньо виробляються для подальшого використання у виробничих процесах або є результатом сільськогосподарської діяльності. До цієї групи належать продукти харчування, сировина для харчової промисловості, сільськогосподарські культури, продукція тваринництва, включаючи м'ясо, молоко, яйця, вовну та інші продукти, які використовуються як основна сировина для подальшої переробки.

Група 2 включає мінеральні продукти. Це товари, що видобуваються з надр землі і використовуються в різних галузях промисловості. До цієї групи належать руди і концентрати металів, мінеральне паливо, кам'яне вугілля, нафта та продукти її переробки, природний газ, а також інші корисні копалини, які мають значення для економіки.

Група 3 включає паливно-енергетичні товари. Це товари, які використовуються для виробництва енергії та палива. Сюди входять різні види палива, такі як вугілля, нафта, природний газ, торф, а також продукти їхньої переробки. Ці товари є основою для енергетичної галузі і використовуються в енергетичних установках, на транспорті, у виробництві теплової енергії тощо.

Група 4 включає продукцію хімічної промисловості та каучук. Це товари, що виробляються в хімічній промисловості і використовуються в різних галузях, включаючи фармацевтику, косметику, виробництво пластмас, синтетичних матеріалів, добрив, лакофарбових матеріалів, а також продукція на основі каучуку, така як шини, гумові вироби, герметики та інші.

Група 5 включає шкіру, хутро та вироби з них. Це товари, що виробляються зі шкіри і хутра тварин. Сюди входять сирі шкіри та хутро, вичинена шкіра, вироби зі шкіри, такі як взуття, одяг, аксесуари, а також вироби з хутра, включаючи шуби, шапки, аксесуари та інші вироби, що мають високу споживчу цінність.

Група 6 включає деревину та целюлозно-паперові вироби. Це товари, що виготовляються з деревини і використовуються в будівництві, меблевій промисловості, виробництві паперу та картону. До цієї групи належать пиломатеріали, фанера, шпони, дерев'яні панелі, меблі, папір, картон, а також вироби з них, такі як книги, журнали, упаковка тощо.

Група 7 включає текстиль, вироби з нього та взуття. Це товари, що виробляються з текстильних матеріалів і використовуються у виробництві одягу, домашнього текстилю, технічних текстильних виробів, а також взуття. Сюди входять тканини, пряжа, нитки, готовий одяг, постільна білизна, рушники, килими, штори, а також різноманітне взуття – від повсякденного до спортивного та спеціального призначення.

Група 8 включає вироби з каменю, скла та кераміки. Це товари, що виробляються з неорганічних матеріалів і використовуються у будівництві, виробництві побутових і декоративних виробів. До цієї групи належать вироби з природного каменю, такі як граніт, мармур, вироби з бетону, цегла, плитка,

скло, скляний посуд, лабораторний посуд, керамічні вироби, включаючи посуд, сантехніку, декоративні вироби та інші товари.

Група 9 включає метали та вироби з них. Це товари, що виробляються з чорних та кольорових металів і використовуються у різних галузях промисловості. Сюди входять залізо, сталь, алюміній, мідь, цинк, нікель, вироби з них, такі як прокат, труби, листи, прутки, металоконструкції, а також готові металеві вироби, включаючи інструменти, машини, обладнання, транспортні засоби та інші.

Група 10 включає машини, обладнання та транспорт. Це товари, що виробляються для використання в різних сферах економіки та життєдіяльності. До цієї групи належать різноманітні машини і механізми, промислове обладнання, електротехнічне обладнання, побутова техніка, транспортні засоби, включаючи автомобілі, літаки, кораблі, поїзди, а також комплектуючі до них.

Група 11 включає інші товари, які не увійшли до попередніх груп. Це різноманітні товари, що мають особливе значення або специфічне використання. Сюди входять товари, які не можуть бути віднесені до жодної з попередніх груп через їхню унікальність або специфічність. До цієї групи можуть належати антикваріат, предмети мистецтва, іграшки, спортивне обладнання, музичні інструменти, медичне обладнання, ювелірні вироби, годинники, а також інші товари, які мають особливе значення для споживачів або економіки в цілому [26;27].

## **Висновки за Розділом 1**

1. Міжнародна торгівля є однією з ключових форм міжнародних економічних відносин, що включає обмін товарами, послугами та капіталом між країнами. Вона відіграє вирішальну роль у розвитку світової економіки, сприяючи економічному зростанню, технологічному прогресу та культурному обміну. Основними учасниками міжнародної торгівлі є компанії, національні

уряди та міжнародні організації, кожен з яких формує торговельні політики та регуляції. За даними світових організацій, торгівля товарами переважає над торгівлею послугами, становлячи приблизно 80% від загального обсягу, тоді як на сектор послуг припадає близько 20%. Це співвідношення підкреслює важливість торгівлі товарами у світовій економіці. Міжнародна торгівля товарами сприяє підвищенню продуктивності та інноваційного потенціалу економіки, оскільки конкуренція на міжнародних ринках змушує компанії постійно вдосконалювати свої товари та технології.

2. Форми міжнародних торговельно-економічних відносин охоплюють широкий спектр взаємодій між країнами, які сприяють економічному зростанню, технологічному прогресу та глобалізації. Ці відносини включають міжнародну торгівлю товарами і послугами, інвестиційну діяльність, виробничу кооперацію, передачу технологій, фінансові зв'язки та міграцію робочої сили. Кожна з цих форм має свої особливості та інструменти, що дозволяють країнам ефективно використовувати свої ресурси та досягати економічних цілей. Міжнародна торгівля товарами є однією з найпоширеніших форм економічних відносин між країнами. Вона включає експорт та імпорт різноманітних товарів, починаючи від сировинних матеріалів і закінчуючи готовими виробами. Міжнародна торгівля дозволяє країнам спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у виробництві яких вони мають відносні переваги, що сприяє підвищенню ефективності та продуктивності світової економіки. Торговельні бар'єри, такі як мита, квоти, нетарифні обмеження, можуть впливати на обсяг та напрямок міжнародної торгівлі, але загалом вона сприяє економічному зростанню та розвитку країн.

3. Для дослідження міжнародної торгівлі використовуються численні методи, серед яких можна виділити тренд-аналіз даних, структурний аналіз даних та коефіцієнт збалансованості зовнішньої торгівлі. Тренд-аналіз є потужним інструментом для виявлення та аналізу змін у часових рядах даних. Він використовується у багатьох галузях для прогнозування майбутніх змін і прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Методи тренд-аналізу

включають ковзне середнє, лїнійну регресїю та експоненціальне згладжування. В економіці цей аналіз допомагає прогнозувати зміни у ВВП, рівні безробіття, інфляції та інших ключових показниках, що сприяє формуванню ефективної економічної політики. Коефіцієнт збалансованості зовнішньої торгівлі є важливим статистичним інструментом, що оцінює співвідношення між експортом та імпортом країни. Також варто зазначити, що міжнародна торгівля організована навколо різних товарних груп, кожна з яких має свою важливість для економік країн. Відповідно до міжнародних стандартів СОТ, товари класифікуються за 11 групами, що включають виробничі товари, мінеральні продукти, паливно-енергетичні товари, продукцію хімічної промисловості, шкіру та хутро, деревину, текстиль, вироби з каменю та скла, метали, машини та обладнання, а також інші специфічні товари.

## РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ США ТА ЄС

### 2.1 Аналіз сучасного стану та товарної структури торговельних відносин між США та ЄС

Розглянемо сучасний стан структури експорту та імпорту між США та ЄС. На Рис. 2.1 зображено товарну структуру експорту з США до ЄС станом на 2018 р.

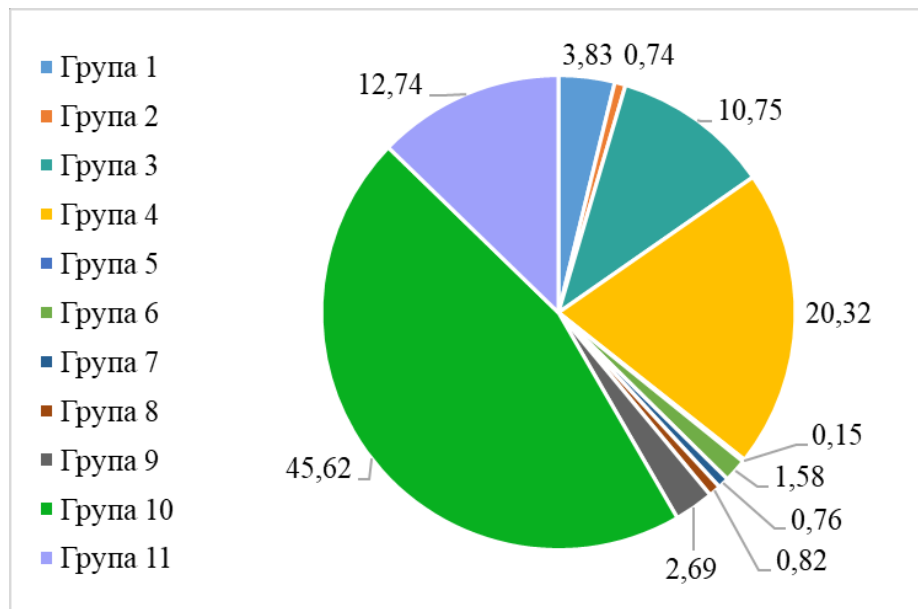


Рис. 2.1 Товарна структура експорту до ЄС, %, 2018 р  
Джерело: складено автором за матеріалами [28]

Відповідно до Рис. 2.1 , найбільшими товарними групами експорту США до ЄС були: група №10 «Машини, обладнання, транспорт»(45,62%), група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук»(20,32%), група №11 «Інші товари»(12,74%).

Надаємо короткий опис таким результатам. Група №10 включає широкий спектр товарів, таких як промислове обладнання, електричні машини, автомобілі та інші транспортні засоби, а також компоненти до них. Це підкреслює важливість США як постачальника високотехнологічного обладнання та транспортних рішень для Європейського ринку, що свідчить про

високий рівень індустріальної інтеграції та технологічного обміну між США і ЄС.

Група №4 охоплює широкий спектр продукції, від базових хімікатів до фармацевтичних препаратів та пластмас. Ця категорія є важливою через її роль у глобальних ланцюгах поставок, особливо в сфері охорони здоров'я та сільськогосподарських технологій. Фармацевтична продукція та пластмаси, зокрема, є ключовими для сучасної медицини та повсякденного використання, підкреслюючи необхідність стабільних та надійних міжнародних торговельних відносин.

Група №11 включає в себе такі товари як меблі, текстиль, книги, витвори мистецтва та ін. Важливість цієї категорії полягає в тому, що вона відображає широту американського експорту та споживчий попит у ЄС, демонструючи гнучкість та адаптивність американських виробників до потреб європейського ринку.

Станом на 2022 р., структура експорту має наступний вигляд.

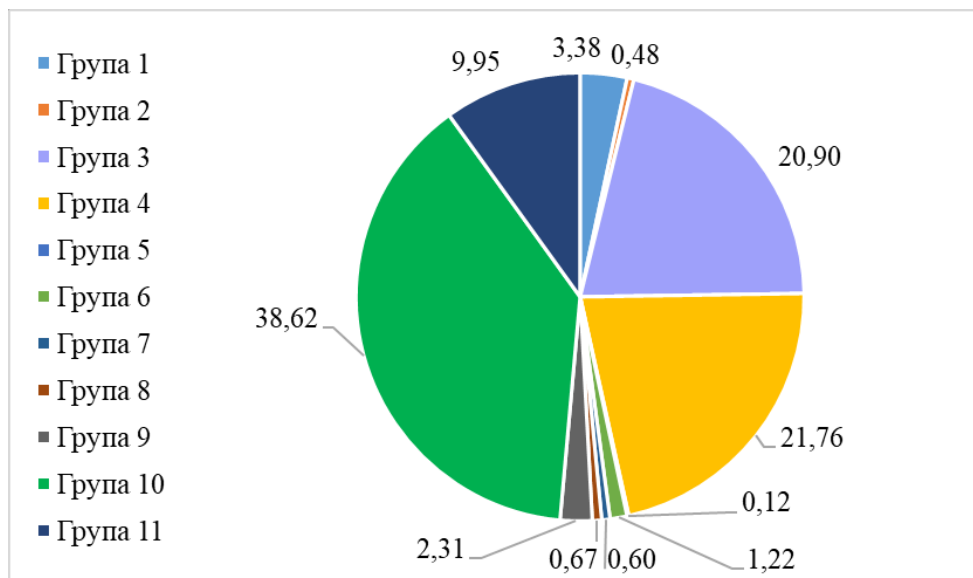


Рис. 2.2 Товарна структура експорту до ЄС, %, 2022 р  
Джерело: складено автором за матеріалами [28]

Відповідно до Рис. 2.2, у 2022 р. найбільшими товарними групами експорту США до ЄС були: група №10 «Машини, обладнання, транспорт»(38,62%), група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук»(21,76%), група №3 «Паливно-енергетичні товари»(20,9%). У період

2018-2022 рр. найбільших змін частки у загальному експорті зазнали такі товарні групи, як група №3 (зростання на 19,48%), група №10 (зменшення на 18,02%). Зміна часток інших товарних груп становила до 2%.

Такі результати можуть бути пов'язані із декількома чинниками. Стосовно паливно-енергетичних ресурсів, то варто зазначити, що у відповідь на геополітичні зміни та військові дії росії в Україні, поставки природного газу з росії до Європи були значно обмежені. Це спонукало ЄС шукати альтернативні джерела енергії, зокрема звернути увагу на американський ЗПГ, що призвело до зростання експорту цих товарів зі США. У 2022 р. США підписали ряд угод із європейськими країнами про збільшення експорту ЗПГ, що було спрямовано на зниження залежності Європи від російських енергетичних ресурсів. Також варто відзначити вплив пандемії COVID-19 на міжнародний ринок енергетичних ресурсів, включаючи нафту та газ. Нижчі ціни зробили продукти американського паливно-енергетичного комплексу більш привабливими для європейського ринку [29].

Стосовно скорочення частки групи №10, то причинами є політика зменшення залежності від США, дія введених митних тарифів як відповідь на зовнішню політику США в 2018 р., зростання інвестицій в автоматизацію та цифровізацію виробництва в Європі, що також спричинило зменшення потреби в імпорті деяких видів машин та обладнання з США. Європейські країни стали більше інвестувати в розвиток власних виробничих потужностей, зокрема в Німеччині та інших країнах з сильною інженерною культурою.

Економічна невизначеність, посилена глобальною пандемією COVID-19, також відіграла важливу роль у зменшенні експорту. Пандемія суттєво вплинула на глобальні ланцюжки поставок та спричинила загальне зменшення виробничої активності, що, в свою чергу, знизило попит на машини та обладнання. Закриття заводів, обмеження у міжнародних перевезеннях та економічне сповільнення в Європі створили додаткові бар'єри для американських експортерів.

Розглянемо товарну структуру імпорту США з ЄС, а також проаналізуємо наявні тенденції.

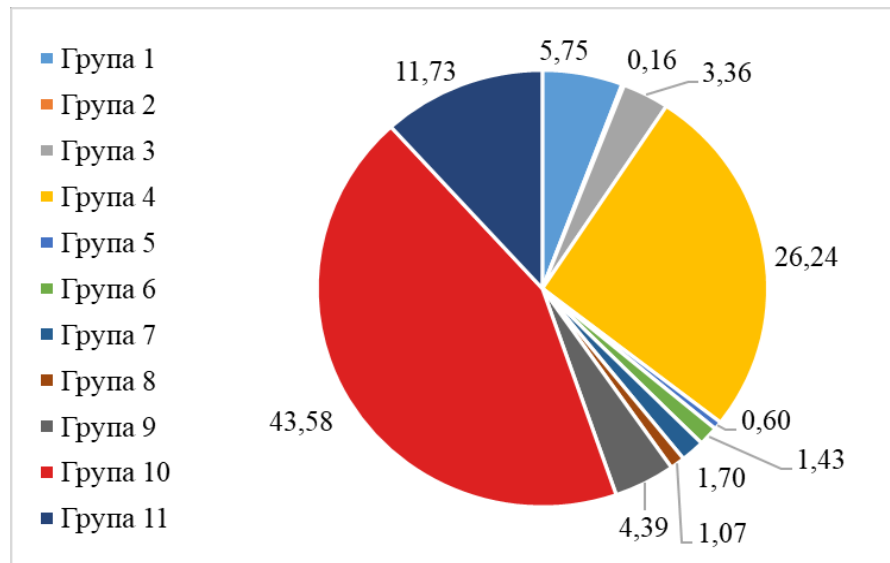


Рис 2.3 Товарна структура імпорту з ЄС, %, 2018 р.  
Джерело: складено автором за матеріалами [30]

Відповідно до Рис. 2.3, найбільшими товарними групами імпорту з ЄС до США станом на 2018 р. були: група №10 «Машини, обладнання, транспорт» (43,58%), група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук» (26,24%) та група №11 «Інші товари» (11,73%).

Група №10, яка включає машини, обладнання та транспортні засоби, займає значну частину всього імпорту з ЄС до США. Це свідчить про те, що американські компанії та споживачі зацікавлені у якості та технологічності європейських машин та транспортних технологій. Товари групи №4, які утворюють другу за величиною групу імпорту з ЄС (26,24%), включають широкий спектр товарів від базових хімічних речовин до фармацевтичних препаратів та косметики. Європейські країни, такі як Швейцарія, Німеччина, Франція, виробляють велику частину конкурентоспроможних високоякісних світових фармацевтичних продуктів, які також займають частину американського ринку. Група №11 представлена витворами мистецтва, годинниками, меблями, одягом та ін., що відображають європейські товари, які є популярними серед американських споживачів, і демонструє культурний та творчий обмін між ЄС та США [31].

Розглянемо ситуацію із імпортом товарів станом на 2022 р.

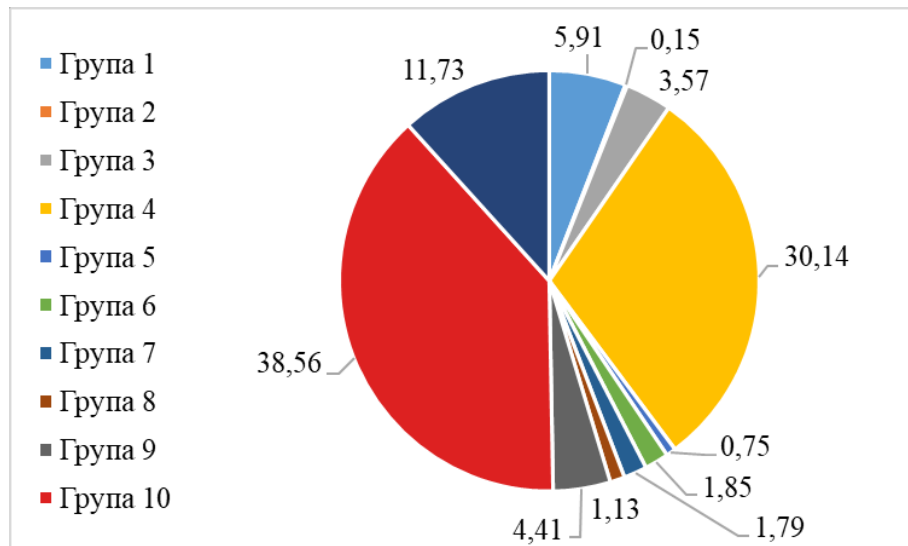


Рис 2.4 Товарна структура імпорту з ЄС, %, 2022 р.  
Джерело: складено автором за матеріалами [30]

Відповідно до Рис. 2.4, у 2022 р. найбільші товарні групи імпорту США з ЄС представлені наступним чином: група №10 «Машини, обладнання, транспорт» (38,56%), група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук» (30,14%) та група №11 «Інші товари» (11,73%). Найбільша зміна частки відбулась у групі №10 «Машини, обладнання, транспорт» – зменшення на 5,02%, та групи №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук» – зростання на 3,91%. Інші товарні групи не зазнали суттєвих змін у структурі імпорту, не зважаючи на запроваджені митні обмеження зі сторони США.

Розглянемо географічну структуру експорту США. Географічна структура експорту відіграє важливу роль в аналізі зовнішньоекономічних відносин країни. Вона дозволяє оцінити, як розподіляються експортні потоки між різними регіонами та країнами, ідентифікувати основні ринки збуту національних товарів і послуг, а також визначити стратегічні напрямки для розширення міжнародної торгівлі. Аналіз трендів у географічній структурі експорту також може включати оцінку того, як торговельні угоди, регіональні конфлікти та глобальні економічні кризи впливають на торговельні потоки. Наприклад, вступ країни до Європейського Союзу або інших торговельних блоків зазвичай сприяє збільшенню торгівлі з іншими членами цих блоків через зниження митних бар'єрів і створення більш вигідних умов для взаємної торгівлі [32].

У Таблиці 2.1 наведено найбільших імпортерів американських товарів у період 2013-2022 рр.

Таблиця 2.1

## Частка країн у загальному експорті США, %

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Канада	18,62	20,85	19,42	17,30	17,03	18,31	20,61	14,59	14,95	17,63
Мексика	14,00	16,03	16,35	14,93	14,67	16,25	18,04	12,08	13,43	16,11
Китай	7,54	8,25	8,01	7,50	7,83	7,35	7,49	7,11	7,36	7,64
Німеччина	2,90	3,27	3,46	3,21	3,25	3,53	4,23	3,28	3,17	3,62
Нідерланди	2,63	2,87	2,78	2,57	2,50	2,97	3,59	2,59	2,58	3,62
Південна Корея	2,58	2,97	3,01	2,74	2,91	3,44	3,98	2,91	3,20	3,55
Індія	1,35	1,44	1,48	1,40	1,54	2,03	2,41	1,55	1,95	2,35
Франція	2,10	2,17	2,17	2,12	2,06	2,30	2,70	1,61	1,49	2,33
Бельгія	1,98	2,32	2,36	2,08	1,80	1,92	2,44	1,58	1,64	1,76
Італія	1,04	1,13	1,12	1,08	1,11	1,40	1,67	1,14	1,06	1,36
Інші країни	45,28	38,69	39,83	45,06	45,28	40,51	32,83	51,56	49,17	40,02

Джерело: складено автором за матеріалами [28;30]

Найбільшими країнами-імпортерами американських товарів у 2018 р. є члени договору NAFTA, такі як Канада та Мексика, спільна частка яких у експорті становить 34,56%. Частка країн ЄС у 2018 р. становила 20,57%. Канада та Мексика, як члени NAFTA, традиційно є найбільшими імпортерами товарів зі США. Зростання частки цих країн у загальному експорті США відбувалося на тлі зниження тарифів та спрощення торговельних бар'єрів, що сприяло вільному потоку товарів між країнами. Товари, які США експортують до Канади та Мексики, включають автомобілі та автозапчастини, машини, електроніку, хімічну продукцію та продукти харчування.

Китай, попри торговельні напруження з США, залишається значним імпортером американських товарів. США експортують до Китаю переважно сільськогосподарські товари, такі як соя, а також різноманітне обладнання та компоненти високих технологій. Взаємодія з Китаєм піддається впливу

політичних чинників, але залежності від китайського ринку залишаються суттєвими.

У Європі Німеччина та Нідерланди є основними імпортерами товарів зі США. Експорт до Німеччини здебільшого охоплює сектори виробництва машин, автомобільну промисловість та фармацевтику. Нідерланди виступають як важлива транзитна точка для американських товарів в Європі, з великими обсягами хімічної продукції та технологічного обладнання.

Індія показала значне зростання як імпортер американських товарів, зокрема фармацевтичної продукції, медичного обладнання, а також ІТ та інші технологічні послуги. Це відображає в собі зростаючу роль Індії в глобальній економіці і підвищений інтерес до американських високотехнологічних товарів. Збільшення імпорту відбувається на тлі посилення двосторонніх відносин та інвестицій в обох країнах [33].

Загалом, зміни в географічній структурі експорту США часто пов'язані з глобальними економічними тенденціями, політичними змінами, технологічними інноваціями, а також торговельними угодами.

Розглянемо динаміку зміни частки ЄС та NAFTA у структурі експорту США упродовж 2004-2022 рр., що зображено на Рис. 2.5

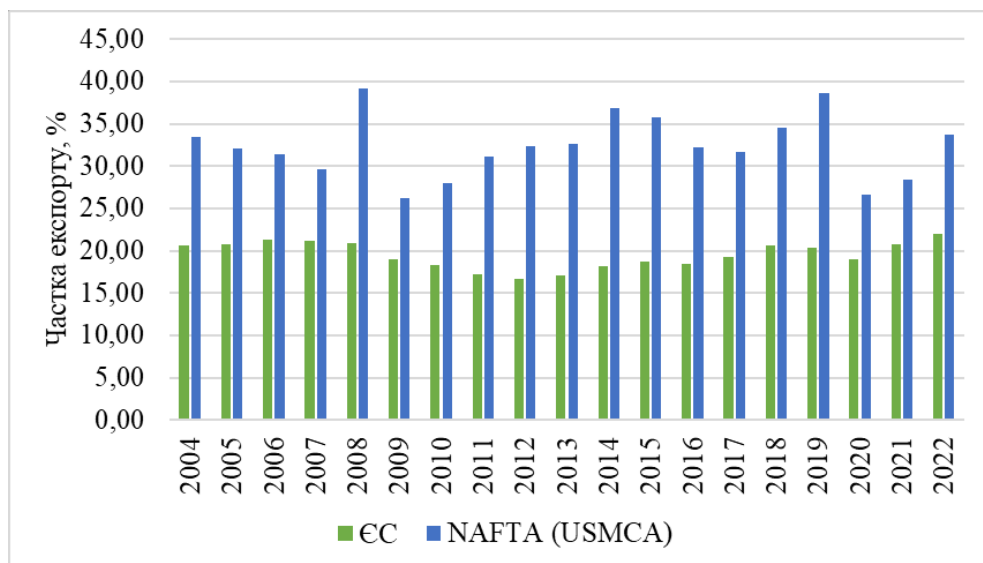


Рис. 2.5 Динаміка зміни частки ЄС та NAFTA  
Джерело: складено автором за матеріалами [28;30]

Відповідно до Рис. 2.5, частка експорту NAFTA переважає над експортом ЄС упродовж усього періоду дослідження. Середнє значення частки для NAFTA становить 32,35%, у той час як для ЄС даний показник дорівнює 19,49%. Така ситуація виникає через кілька ключових факторів, що включають географічну близькість, історію економічних і політичних зв'язків, інтеграцію виробничих ланцюгів, а також специфічні умови торговельних угод і митних тарифів, що спрощують торгівлю між цими країнами.

Географічна близькість між США, Канадою та Мексикою є фундаментальним фактором, який спрощує логістику та знижує вартість транспортування товарів. Це забезпечує вигоду в порівнянні з трансатлантичною торгівлею, де витрати на доставку товарів значно вищі через необхідність перевезення через океан.

Інтеграція виробничих ланцюгів між США, Канадою та Мексикою є ще однією важливою причиною високих обсягів торгівлі. Наприклад, автомобільна промисловість у цих трьох країнах глибоко інтегрована. Компоненти та напівфабрикати часто перетинають кордони кілька разів під час процесу виробництва. Автомобілі, які збираються в Мексиці, можуть містити компоненти, виготовлені в США, і навпаки, що підсилює взаємозалежність економік і стимулює експорт у межах регіону. Конкретно, для автомобільної промисловості, оновлена угода USMCA встановлює вищі вимоги до регіонального вмісту, де 75% автомобіля повинно бути виготовлено в одній із країн USMCA, порівняно з 62.5% за NAFTA. Це має на меті стимулювати виробництво в регіоні і зменшити залежність від імпортованих компонентів з інших регіонів, особливо з Азії [34;35].

Щодо Європейського Союзу, хоча тарифи на багато товарів між США та ЄС і так є низькими завдяки багаторічним торговельним угодам, існують численні нетарифні бар'єри, які ускладнюють доступ до ринків. Це включає регуляції, які вимагають дотримання високих стандартів безпеки та якості, що часто відрізняються від американських норм. Такі вимоги можуть збільшувати витрати американських експортерів, яким потрібно адаптувати свою

продукцію до європейських стандартів. Додатково, існує низка двосторонніх тарифних бар'єрів та обмежень між США та ЄС, які продовжують свою дію з 2018 р. за часів президентства Д. Трампа, відповідно до яких Сполучені Штати запровадили додаткові 25% тарифи на сталь і 10% на алюміній, що надходять з ЄС. У свою чергу, ЄС запровадив експортні обмеження на алкоголь, автомобільні запчастини та машини, продукцію текстильної промисловості.

## **2.2 Аналіз форм та динаміки торговельно-економічних відносин між США та ЄС**

Торговельні відносини між США та ЄС є одними з найбільш значущих у світі. Обидві сторони мають великий обсяг торгівлі та інвестиційних зв'язків, які впливають на їхні економіки та міжнародну політику. Їхні відносини мають достатньо довгу історію, що почалася з підписання Генеральної угоди про тарифи та торгівлю (англ. – GATT) у 1947 році та подальшого розвитку через Європейське економічне співтовариство (ЄЕС), створеного в 1957 році. Співпраця між цими двома великими економічними блоками забезпечує стабільність у світовій торгівлі та сприяє економічному зростанню [36].

США та ЄС є важливими торговельними партнерами. Обидві сторони ведуть активну торгівлю товарами та послугами, а також інвестують одна в одну. ЄС є другим за величиною торговельним партнером для США після Канади та Мексики, а США є найбільшим торговельним партнером для ЄС. Як вже було розглянуто, торговельні відносини між США та ЄС регулюються рядом угод та домовленостей, включаючи Спільну декларацію про трансатлантичну економічну раду, яка була укладена у 2007 році. Дані угоди сприяють розвитку вільної торгівлі та співпраці у багатьох галузях, таких як регулювання, інтелектуальна власність, енергетика та кліматичні зміни.

Однією з найважливіших сфер торгівлі між США та ЄС є автомобільна промисловість. Автомобільні компанії обох сторін мають глибокі зв'язки та великі двосторонні інвестиції. Задля збереження конкурентоспроможності та

сприяння інноваціям в цій галузі важливо встановлювати правильні тарифи та норми. Іншою ключовою галуззю є сільське господарство. ЄС та США є двома з найбільших виробників та експортерів сільськогосподарської продукції у світі. Торгівля сільськогосподарською продукцією між цими двома партнерами включає в себе обмін різноманітними продуктами, включаючи зерно, м'ясо, молоко та інші продукти [37;38].

Торговельні відносини між США та ЄС зазнавали злетів та деякого занепаду. Зазначені конфлікти стосуються, зокрема, питань сільського господарства, автомобільної промисловості та правил технічного регулювання. Також виникали суперечки у сфері інтелектуальної власності та захисту прав споживачів, через які було введено відповідні обмеження. Узгодження торговельних відносин між США та ЄС важливо не лише для обох сторін, а й для стабільності та прогресу у світовій економіці.

Проаналізуємо динаміку двосторонньої торгівлі у період 2004-2022 рр. за основними товарними групами. Задля прогнозування майбутніх обсягів експорту та імпорту товарів скористаємось тренд-аналізом наявних даних.

Динаміка експорту товарної групи №1 «Виробничі товари та с/г продукція» наведена на Рис. 2.6.

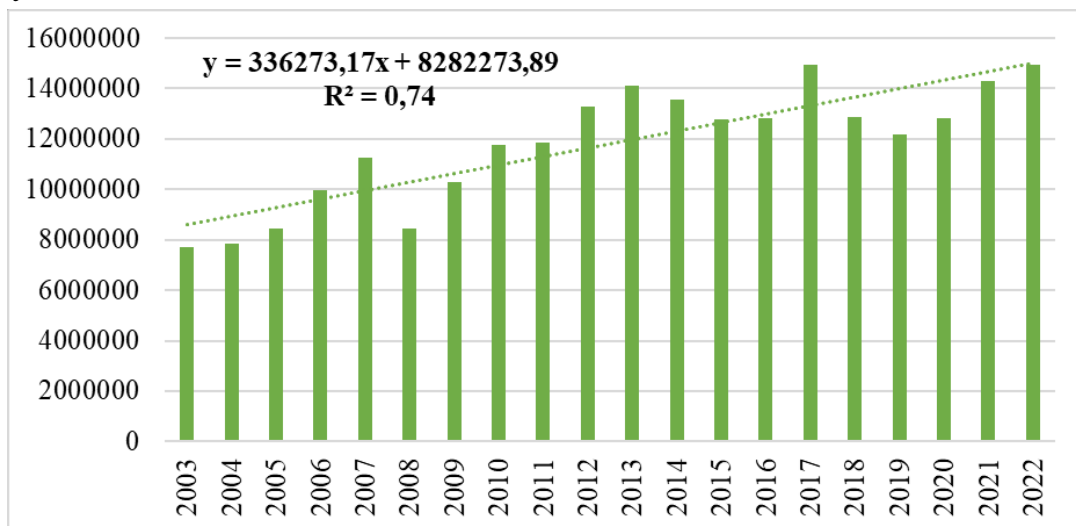


Рис. 2.6 Динаміка експорту США до ЄС за групою №1  
Джерело: складено автором за матеріалами [28]

Відповідно до отриманих результатів, проведений тренд аналіз та додатні коефіцієнти вказують на зростаючу динаміку експорту США за даною групою.

Прогнозоване щорічне зростання експорту становитиме 336273,17 тис. дол. США, причому такий прогноз є достатньо достовірним, так як метрика  $R^2=0,74$ , що є достатньо високим значенням. США є одним з провідних світових виробників сільськогосподарської продукції. Кліматичні умови та висока технологізація сільського господарства дозволяють країні вирощувати різноманітні та якісні продукти. Також, існує значна підтримка уряду для американських сільгоспродуцентів у вигляді субсидій та програм підтримки експорту. Крім того, існують торговельні угоди між США та ЄС, які сприяють збільшенню експорту. Наприклад, угода про безвізовий обмін між двома регіонами полегшує торгівлю товарами та послугами, що сприяє зростанню обсягів експорту.

Зміна обсягів експорту товарної групи №3 «Паливно-енергетичні ресурси» зображена на Рис. 2.7.

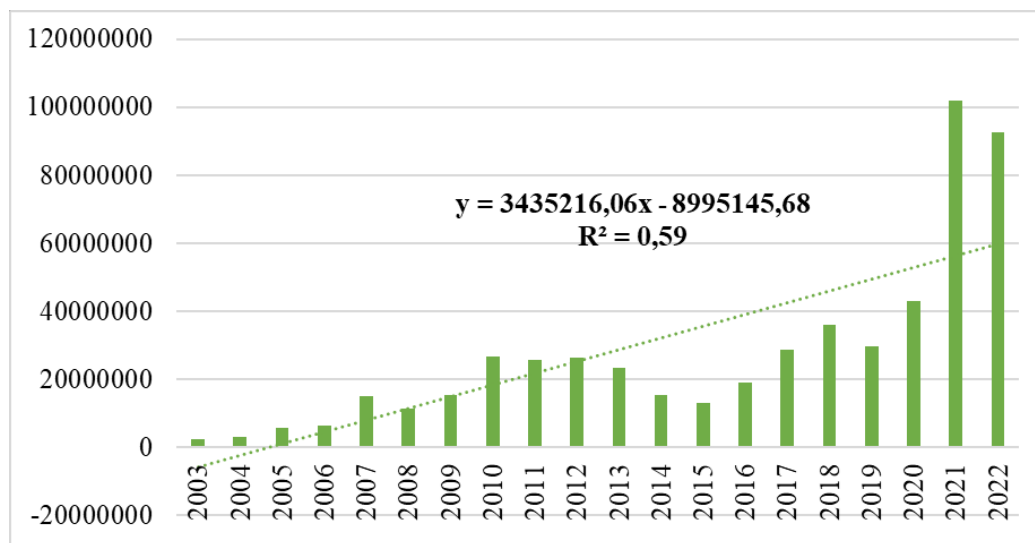


Рис. 2.7 Динаміка експорту США до ЄС за групою №3  
Джерело: складено автором за матеріалами [28]

За результатами тренд-аналізу, наведеного на Рис. 2.7, щорічне прогнозоване зростання експорту за даною групою становитиме 3435216,06 тис. дол. США, такий прогноз є відносно достовірним при  $R^2=0,59$ . Також важливим є той факт, що дана група є однією з найбільших за обсягом експорту та займає 20,9% від експорту до ЄС.

США мають великі природні ресурси вуглеводнів, зокрема сланцевий газ і нафту, завдяки чому вони є одним з найбільших виробників цих ресурсів у

світі. Покращення технологій експорту зрідженого природного газу, розвиток технологій видобутку сланцевого газу дозволив збільшити видобуток і знизити витрати, зробивши американський сланцевий газ конкурентоспроможним на світовому ринку. Сполучені Штати також стали одним з найбільших виробників відновлюваної енергії, зокрема сонячної та вітрової енергії. Це стало можливим завдяки державній підтримці та технологічному прогресу у цих галузях. Таким чином, експорт відновлюваної енергії до ЄС також відіграє важливу роль у загальній структурі експорту США [39].

Динаміка експорту товарної групи №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук» зображена на Рис. 2.8.

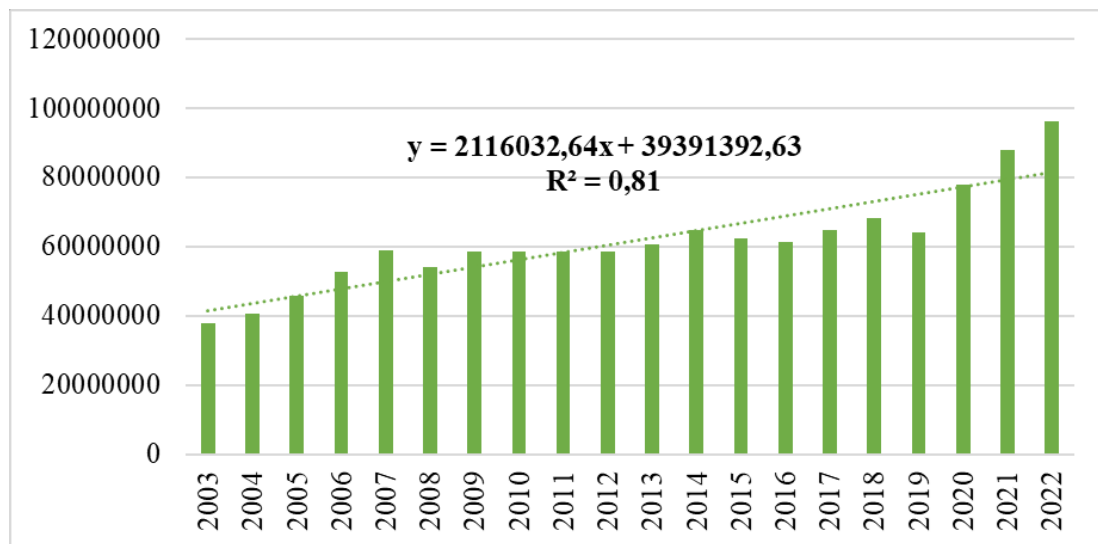


Рис. 2.8 Динаміка експорту США до ЄС за групою №4  
Джерело: складено автором за матеріалами [28]

За наведеними результатами тренд-аналізу на Рис. 2.8, щорічне прогнозоване зростання експорту за групою №4 становитиме 2116032,64 тис. дол. США, такий прогноз має високу ймовірність настання при  $R^2=0,81$ . Також варто зазначити, що відповідно до попередньо проведених обчислень, дана товарна група є однією з найбільших за обсягом експорту до ЄС та посідає 2-ге місце з часткою 21,76% станом на 2022 р. США мають великий потенціал у хімічній промисловості, завдяки розвиненому внутрішньому ринку, високому рівню технологічного розвитку та доступу до природних ресурсів. Американські компанії активно використовують передові технології та інновації, що дозволяє їм виробляти конкурентоспроможні продукти.

Сполучені Штати мають багатий природний ресурсний потенціал, що дозволяє їм виробляти різноманітні хімічні продукти та каучук. Наприклад, відповідно до вищерозглянутої товарної групи №2, США є одним з найбільших виробників природного газу та нафти, які також є важливими сировинними матеріалами для хімічної промисловості. США експортують до ЄС різноманітні види пластмасової продукції, такі як плівка, пластикові вироби для упаковки, пластикові вироби для промислового та побутового використання, фарби та лаки, синтетичні гуми [40;41].

Розглянемо зміну обсягів експорту товарної групи №7 «Текстиль, вироби з нього, взуття», що наведена на Рис. 2.9.

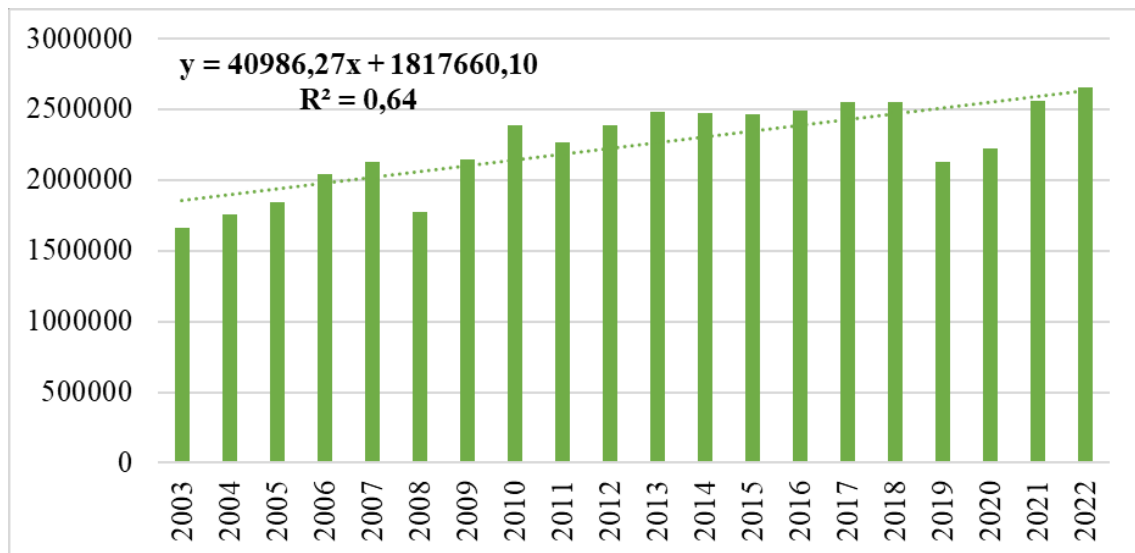


Рис. 2.9 Динаміка експорту США до ЄС за групою №7  
Джерело: складено автором за матеріалами [28]

Відповідно до результатів проведеного тренд-аналізу на Рис. 2.9, щорічне прогнозоване зростання експорту за групою №7 становитиме 40986,27 тис. дол. США, такий прогноз має відносну ймовірність настання при  $R^2=0,64$ . США мають доступ до великого різноманіття сировини, яка використовується у виробництві текстильних та взуттєвих товарів. Наприклад, бавовна, яка є основною сировиною для багатьох текстильних виробів, вирощується в США у великих обсягах. Крім того, Сполучені Штати також мають доступ до високоякісних синтетичних волокон, таких як поліестер, які використовуються у текстильній промисловості.

Динаміка експорту товарної групи №8 «Вироби з каменю, скла, кераміка» наведена на Рис. 2.10.

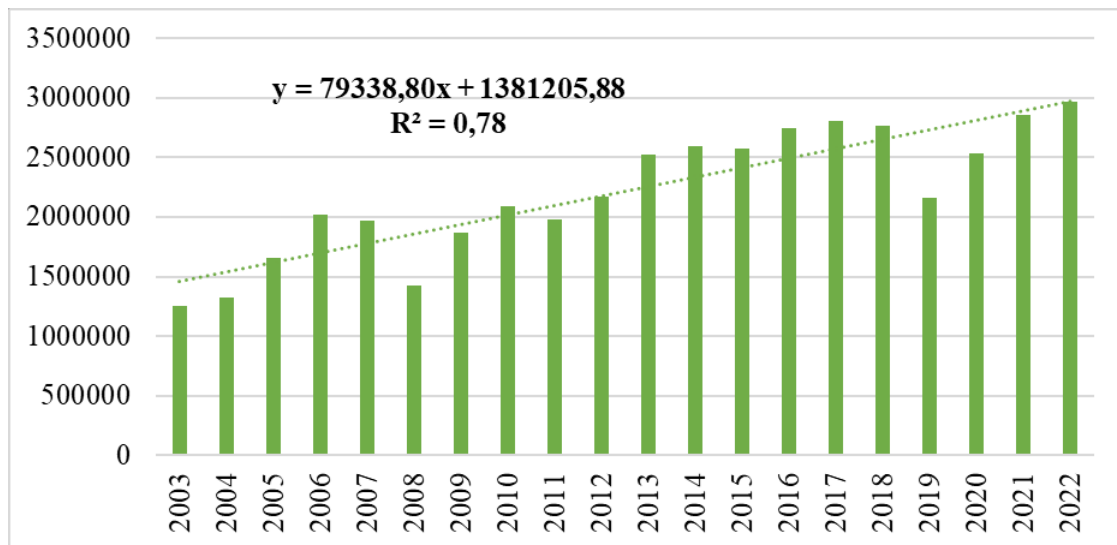


Рис. 2.10 Динаміка експорту США до ЄС за групою №8  
Джерело: складено автором за матеріалами [28]

Відповідно до отриманих результатів проведеного тренд-аналізу, додатні коефіцієнти моделі вказують на зростаючу динаміку експорту США за даною групою. Прогнозоване щорічне зростання експорту становитиме 79338,8 тис. дол. США, причому такий прогноз є достовірним, так як метрика  $R^2=0,78$ , що є достатньо високим значенням. США володіють великими природними ресурсами каменю, скла та кераміки, що стимулює розвиток цієї галузі. Наприклад, великі запаси кварцу, каоліну та інших сировинних матеріалів для виробництва скла та кераміки сприяють підтримці високого рівня виробництва. Сполучені Штати також виробляють значні обсяги паливно-енергетичних ресурсів, які дозволяють забезпечувати потреби в енергії для виробництва товарів даної товарної групи. Крім того, для виробництва кераміки необхідні різноманітні мінерали, такі як каолін та каолінова глина. США мають значні запаси цих матеріалів, що забезпечує стабільне виробництво керамічних виробів. Однак у випадку даної товарної групи варто зазначити, що вона не займає великих обсягів експорту у порівнянні з групами №3 та 4, і займає відносно невелике місце у загальному експорті до ЄС [42;43].

Розглянемо зміну обсягів експорту товарної групи №10 «Машини, обладнання, транспорт», що наведена на Рис. 2.11.

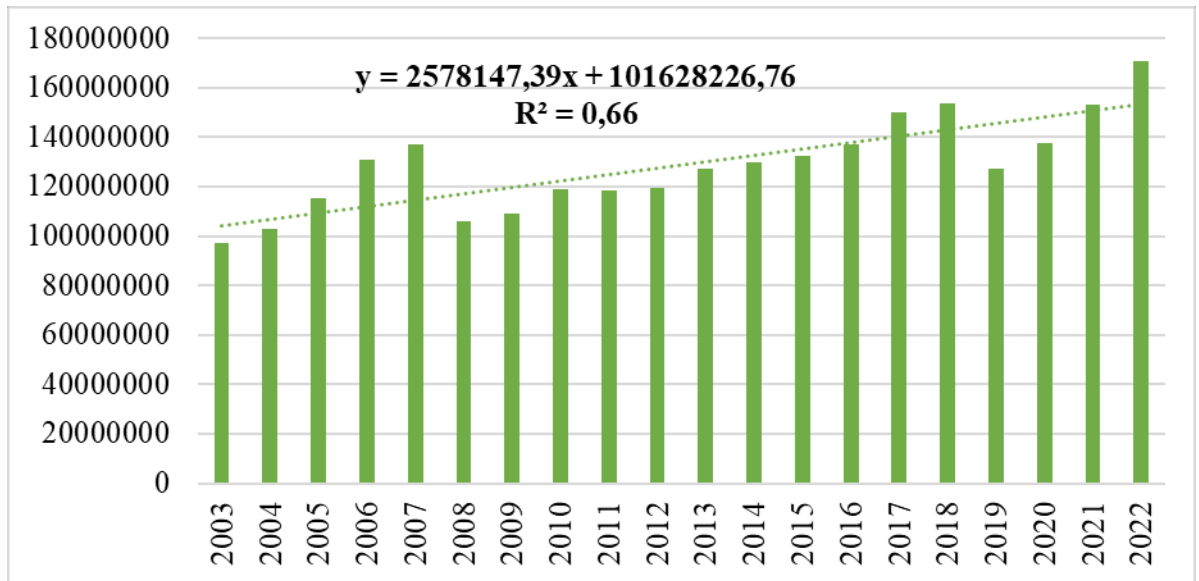


Рис. 2.11 Динаміка експорту США до ЄС за групою №10  
Джерело: складено автором за матеріалами [28]

За наведеними результатами тренд-аналізу на Рис. 2.11, щорічне прогнозоване зростання експорту за групою №10 становитиме 2578147,39 тис. дол. США, причому такий прогноз має відносну ймовірність настання, на що вказує  $R^2=0,66$ . Також важливим є той факт, що відповідно до попередньо проведених обчислень, дана товарна група є найбільшою за обсягом експорту до ЄС та посідає 1-ше місце з часткою 38,62% станом на 2022 р. Сполучені Штати мають розвинену транспортну інфраструктуру, що дозволяє виробляти високоякісні транспортні засоби, такі як літаки, автомобілі, залізничні вагони та інше. Великі американські автовиробники експортують свої автомобілі до ЄС, забезпечуючи ринок якісною та інноваційною продукцією.

Американський автомобільний сектор відомий своїми інноваціями в області електромобілів та автономних транспортних засобів. Такі продукти знаходять великий попит у Європі, де велика увага приділяється зниженню викидів вуглекислого газу та переходу на альтернативні джерела енергії. Також американська аерокосмічна промисловість є одним із головних постачальників комерційних літаків для європейських авіаліній. Це пояснюється не тільки

високою якістю цих літаків, але й широкими можливостями для їх кастомізації відповідно до потреб конкретних перевізників.

Динаміка зміни експорту товарної групи №11 «Інші товари» наведена на Рис. 2.12.

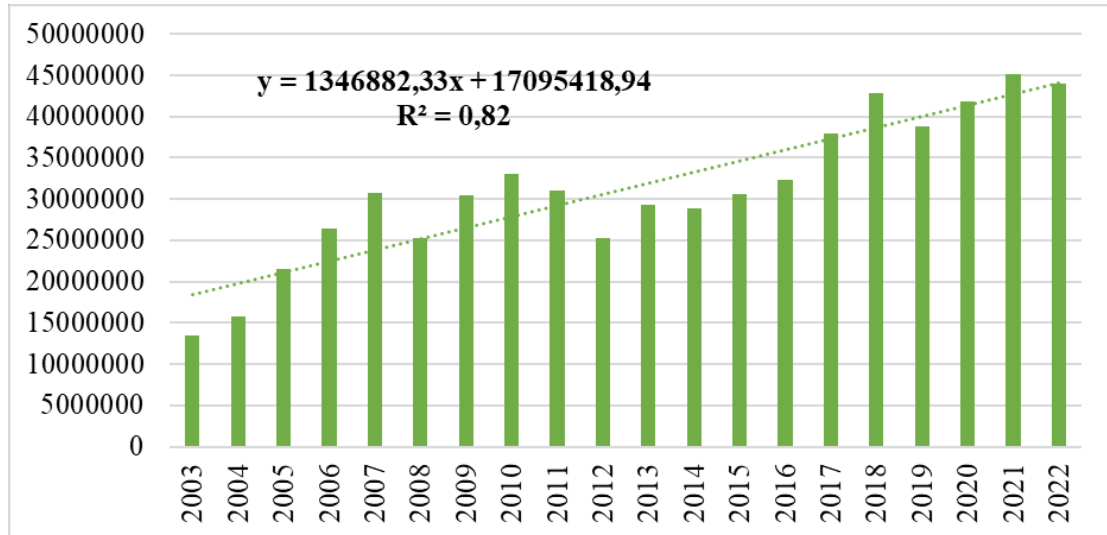


Рис. 2.12 Динаміка експорту США до ЄС за групою №11  
Джерело: складено автором за матеріалами [28]

За результатами тренд-аналізу, наведеного на Рис. 2.12, щорічне прогнозоване зростання експорту за даною групою становитиме 1346882,33 тис. дол. США, такий прогноз має високу ймовірність настання при  $R^2=0,82$ . Частка експорту даної товарної групи становить 9,95%.

За іншими товарними групами також було проведено тренд-аналіз, однак його результати та метрики якості моделей  $R^2 < 0,5$  вказують на те, що їх неможливо розглядати при прогнозуванні. Для таких наборів даних потрібні більш комплексні методи оцінки.

Проаналізуємо аналогічно ситуацію з імпортом США з ЄС. Дослідження динаміки імпорту товару має вирішальне значення для розуміння економічних та торговельних процесів у глобальному масштабі. Дослідження динаміки імпорту допомагає визначити економічне здоров'я країни. Збільшення імпорту може сигналізувати про зростання внутрішнього споживання та підвищення довіри споживачів, тоді як спад імпорту може вказувати на економічне уповільнення або зниження попиту. Таке розуміння динаміки дозволяє урядам вживати своєчасних заходів для стабілізації економіки, наприклад, через

коригування монетарної політики або стимулювання внутрішнього виробництва [44]. Період дослідження та товарні групи ті ж самі, що й для експорту.

Розглянемо зміну обсягів експорту товарної групи №1 «Текстиль, вироби з нього, взуття», що наведена на Рис. 2.13.

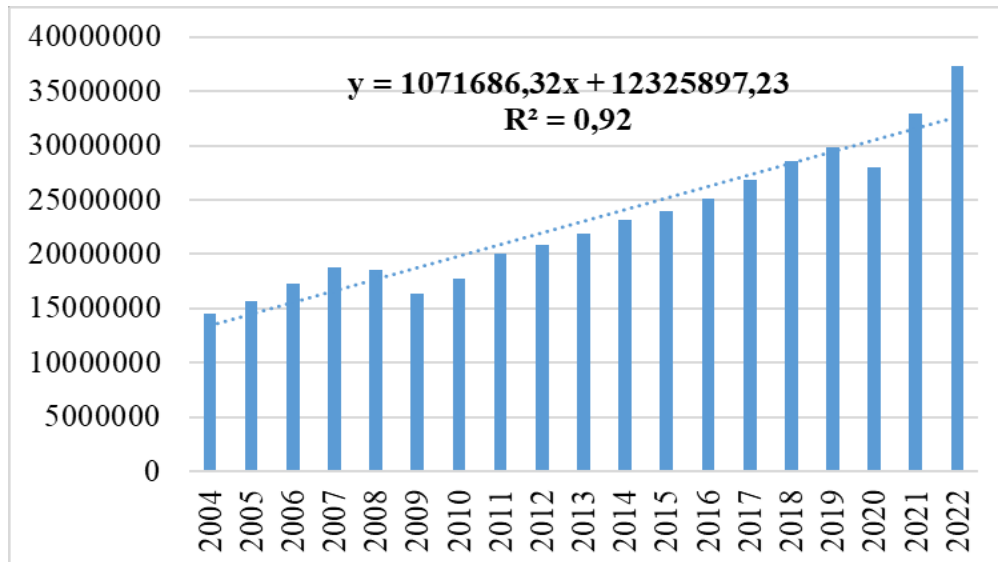


Рис. 2.13 Динаміка імпорту США з ЄС за групою №1  
Джерело: складено автором за матеріалами [30]

За наведеними результатами тренд-аналізу на Рис. 2.13, щорічне прогнозоване зростання експорту за групою №1 становитиме 1071686,32 тис. дол. США, причому такий прогноз має високу ймовірність настання, на що вказує  $R^2=0,92$ . Європейська сільськогосподарська продукція також є важливим компонентом імпорту до США, зокрема завдяки своїй якості та відповідності екологічним стандартам, які цінуються американськими споживачами. Європейські країни, такі як Франція, Італія та Іспанія, є відомими виробниками вин, сирів, оливкової олії та інших продуктів, які користуються попитом у гурманів у США. Високі стандарти безпеки та якості, а також унікальність продуктів із захищеними географічними позначками є ключовими факторами, що сприяють стабільному попиту на європейську сільськогосподарську продукцію. Торговельні угоди між США та ЄС, такі як Трансатлантичне партнерство з торгівлі та інвестицій, спрямовані

на зниження тарифів та інших торговельних бар'єрів, допомагають збільшити обсяги імпорту.

Динаміка імпорту товарної групи №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук» наведена на Рис. 2.14.

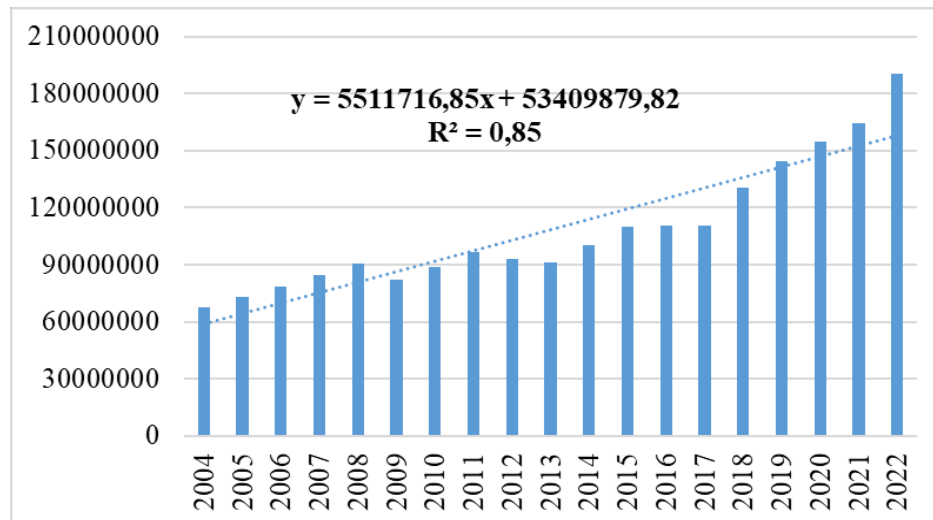


Рис. 2.14 Динаміка імпорту США з ЄС за групою №4  
Джерело: складено автором за матеріалами [30]

Відповідно до отриманих результатів проведеного тренд-аналізу, додатні коефіцієнти моделі вказують на зростаючу динаміку експорту США за даною групою. Прогнозоване щорічне зростання експорту становитиме 5511716,85 тис. дол. США, причому такий прогноз є достовірним, так як метрика  $R^2=0,85$ , що є достатньо високим значенням.

Динаміка імпорту товарної групи №10 «Машини, обладнання, транспорт» наведена на Рис. 2.15.

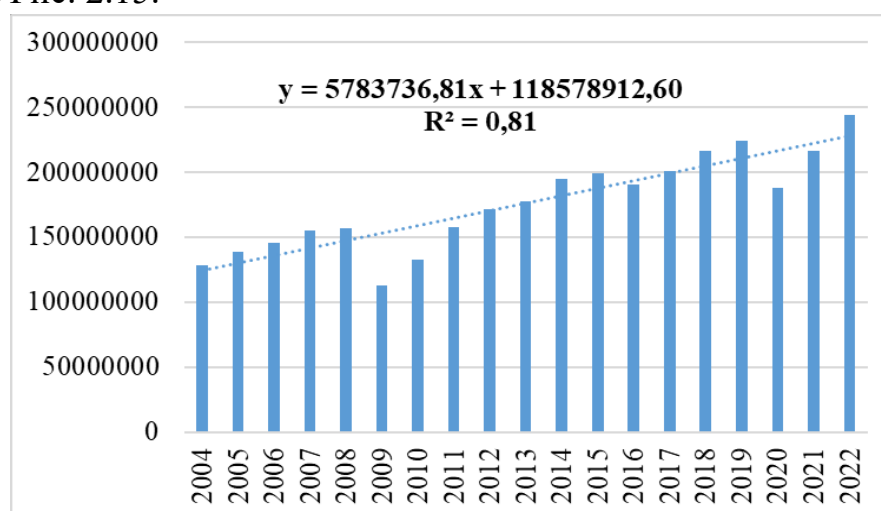


Рис. 2.15 Динаміка імпорту США з ЄС за групою №10  
Джерело: складено автором за матеріалами [30]

За наведеними результатами тренд-аналізу на Рис. 2.15, щорічне прогнозоване зростання імпорту за групою №10 становитиме 5783736,81 тис. дол. США, причому такий прогноз має високу ймовірність настання при  $R^2=0,81$ . Також варто зазначити, що відповідно до попередньо проведених обчислень, дана товарна група є найбільшою за обсягом імпорту з ЄС та посідає 1-ше місце з часткою 38,56% станом на 2022 р. Цей сегмент імпорту є результатом кількох ключових економічних факторів, включаючи технологічну перевагу, інтеграцію глобальних ланцюгів поставок, динаміку спеціалізації виробництва, рівень інноваційності, високі стандарти якості, міжнародні торговельні угоди та геостратегічні відносини.

За результатами тренд-аналізу, проведеного для всіх товарних груп за імпортом з ЄС до США, найбільш точні результати мають моделі таких груп, як №1, 4, 10. Для інших груп модель лінійної регресії не є оптимальною та не може бути застосована на практиці для прогнозування.

Узагальнюючи результати за експортом та імпортом товарних груп для США, маємо наступний результат на Рис. 2.16.

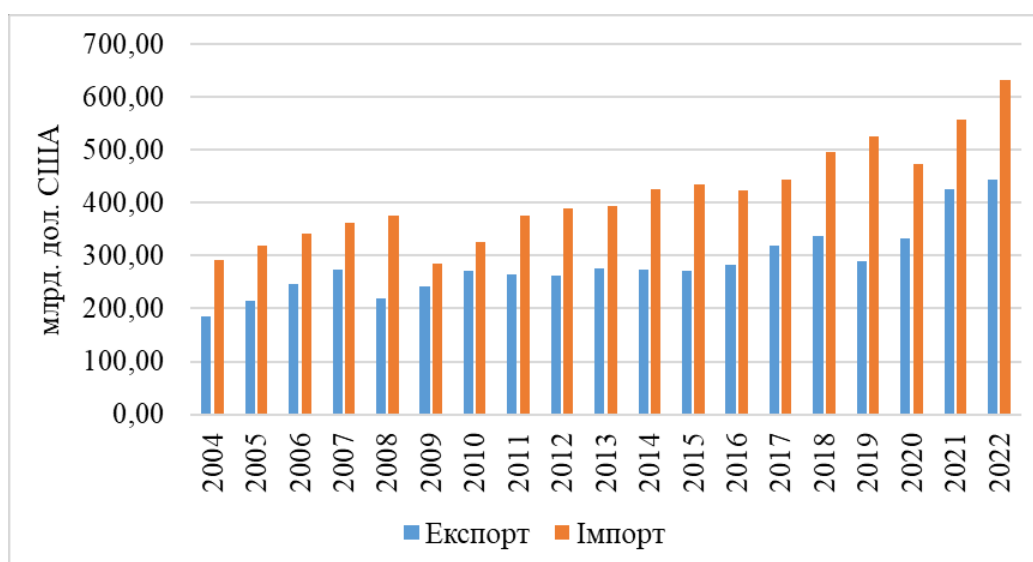


Рис. 2.16 – Динаміка зміни експорту та імпорту США  
Джерело: складено автором за матеріалами [28;30]

Відповідно до наведених результатів, найбільший обсяг експорту США до ЄС спостерігається у 2022 р. та становить 442,73 млрд. дол. США, тоді як для імпорту – 632,11 млрд. дол. США у 2022 р. Найменші обсяги експорту становили 185,67 млрд. дол. США у 2004 р., імпорту – 285,44 млрд. дол. США

у 2008 р. Упродовж усього досліджуваного періоду імпорт товарів переважає на експортом, що вказує на торговельний дефіцит у двосторонній торгівлі – Сполучені Штани покупають товарів на суму більше, аніж продають. Однією з причин цього є глобалізація виробничих процесів. Багато американських компаній перенесли частину свого виробництва за кордон у пошуках нижчих виробничих витрат, зокрема на зарплату та виробничі ресурси. Це означає, що товари, які колись вироблялися у США та споживалися американцями, тепер імпортуються з інших країн, що збільшує обсяги імпорту та розширює торговельний дефіцит [45;46].

### **2.3 Перспективи розвитку торговельно-економічного співробітництва між США та ЄС**

Перспективи розвитку торговельно-економічного співробітництва між США та ЄС займають важливе місце в міжнародних економічних відносинах, враховуючи, що вони одні з найбільших та найбільш впливових економічних системи у світі. Обидва партнери мають потужні, високорозвинені економіки, і їхнє співробітництво охоплює широкий спектр секторів, включаючи в першу чергу двосторонню торгівлю товарами.

Обсяги прямих іноземних інвестицій до США є важливим індикатором економічної співпраці та інтеграції в глобальну економіку. Вони не лише показують рівень довіри іноземних інвесторів до економіки США, але й впливають на розвиток нових технологій, створення робочих місць, підвищення продуктивності та стимулювання економічного зростання.

Японія є найбільшим інвестором в економіку США з обсягом ПІІ у 711,96 млрд доларів. Відносини між Японією та США відзначаються глибокими економічними та політичними зв'язками, які були розвинуті протягом десятиліть після Другої світової війни. Японські інвестиції охоплюють різні сектори, зокрема автомобільну промисловість, електроніку, технології та виробництво. Відомі японські компанії, такі як Toyota, Honda, Sony, Panasonic,

мають значну присутність на американському ринку, сприяючи створенню робочих місць та розвитку інновацій. Японські виробничі підприємства в США не тільки знижують логістичні витрати, але й забезпечують швидкий доступ до ринку збуту, що наведено на Рис. 2.17.

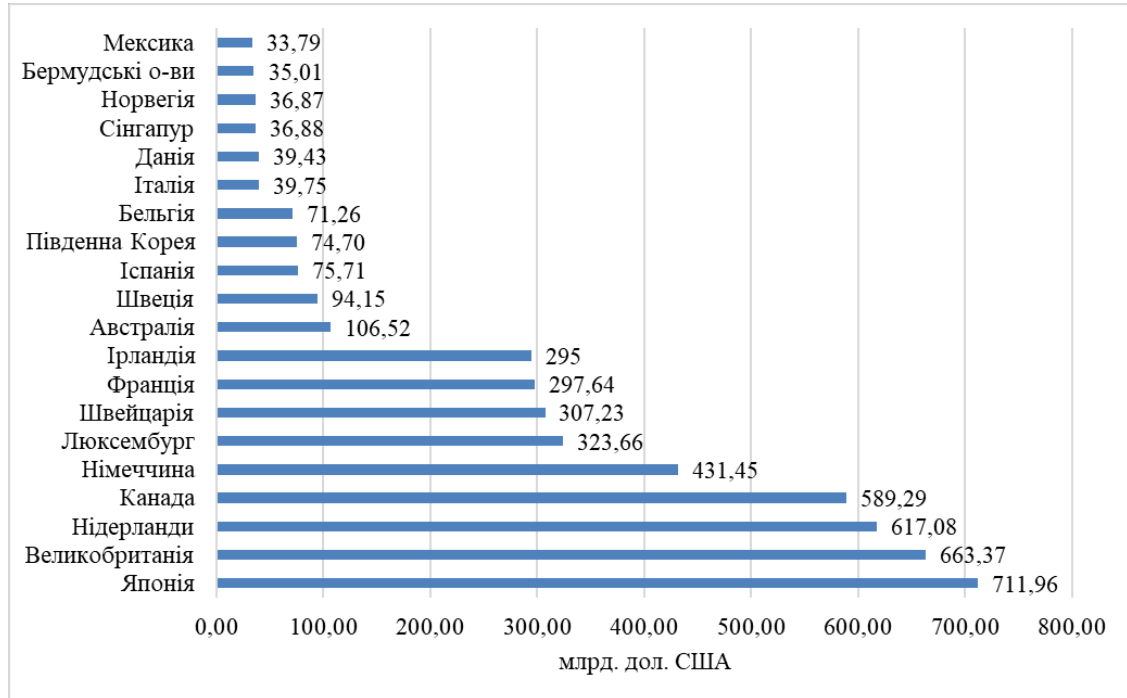


Рис. 2.17 – Найбільші обсяги ПІ до США у 2022 р.

Джерело: складено автором на основі [47]

Великобританія займає другу позицію за обсягами ПІ до США, що становить 663,37 млрд доларів. Історично тісні економічні та політичні зв'язки між двома країнами сприяють значним інвестиціям. Британські інвестори активно вкладають у фінансовий сектор, інформаційні технології, фармацевтику та енергетику. Лондон, як один з головних фінансових центрів світу, полегшує доступ британських компаній до капіталу та міжнародних ринків. Великобританія є важливим інвестором у нерухомість, роздрібну торгівлю та медіа-індустрію, що сприяє створенню економічної стабільності та зростанню.

Нідерланди є третім за величиною інвестором в економіку США з обсягом ПІ у 617,08 млрд доларів. Голландські компанії інвестують у такі сектори, як нафтову та газову промисловість, хімічну промисловість та агробізнес. Нідерланди відомі своїм сприятливим податковим кліматом, що робить їх

привабливим місцем для розміщення міжнародних корпорацій, які здійснюють інвестиції у США. Голландські інвестиції також включають значні вкладення у фінансові послуги, логістику та транспорт, що сприяє розвитку інфраструктури та торгівлі.

Канада є одним із найбільших торговельних партнерів США та значним інвестором з обсягом ПІІ у 589,29 млрд доларів. Канадські інвестиції спрямовані на енергетику, видобувну промисловість, фінансові послуги та виробництво. Географічна близькість та економічна інтеграція через такі угоди, як USMCA (Угода між США, Мексикою та Канадою), сприяють значним обсягам інвестицій. Канадські компанії, такі як Enbridge, Suncor Energy, TD Bank, активно працюють на американському ринку, сприяючи економічному зростанню та створенню робочих місць.

Німеччина є провідним європейським інвестором у США з обсягом ПІІ у 431,45 млрд доларів. Німецькі компанії, такі як Volkswagen, BMW, Siemens, активно інвестують у автомобільну промисловість, виробництво машин та обладнання, а також у сектор інформаційних технологій. Німеччина відома своїми високими технологіями та інноваціями, що сприяє розвитку цих галузей у США. Німецькі інвестиції сприяють створенню висококваліфікованих робочих місць, розвитку досліджень і розробок та підвищенню продуктивності.

Французькі інвестиції з обсягом ПІІ у 297,64 млрд доларів зосереджені на таких галузях, як автомобільна промисловість, виробництво товарів розкоші, харчова промисловість та енергетика. Французькі компанії, такі як Total, L'Oréal, Peugeot, активно працюють на американському ринку, сприяючи економічному зростанню та створенню робочих місць. Франція також є важливим інвестором у сфері культури та мистецтва, що сприяє розвитку культурного обміну та зміцненню міжнародних зв'язків.

Швейцарія відома своїм розвиненим фінансовим сектором, фармацевтичною промисловістю та високими технологіями з обсягом ПІІ до США у 307,23 млрд доларів. Швейцарські компанії, такі як Novartis, Roche,

UBS, активно інвестують у ці сектори в США, що сприяє розвитку інновацій та наукових досліджень. Швейцарські інвестиції також охоплюють сектори машинобудування, годинникової промисловості та харчової промисловості, що сприяє диверсифікації економічних зв'язків між країнами.

Бельгійські інвестиції з обсягом ПІІ у 71,26 млрд доларів охоплюють фармацевтичну промисловість, хімічну промисловість та фінансові послуги. Бельгійські компанії активно працюють на американському ринку, сприяючи розвитку високих технологій та інновацій. Бельгія також є важливим партнером у галузі логістики та транспорту, що сприяє розвитку інфраструктури та міжнародної торгівлі.

Італійські інвестиції з обсягом ПІІ у 39,75 млрд доларів спрямовані на автомобільну промисловість, виробництво товарів розкоші, харчову промисловість та енергетику. Італійські компанії, такі як Fiat, Ferrari, Eni, мають значну присутність у США, сприяючи розвитку цих галузей та створенню робочих місць. Італія також є важливим партнером у сфері культури та мистецтва, що сприяє розвитку культурного обміну та зміцненню міжнародних зв'язків.

Потоки ПІІ США до країн ЄС у 2022 р. наведено на рис. 2.18.

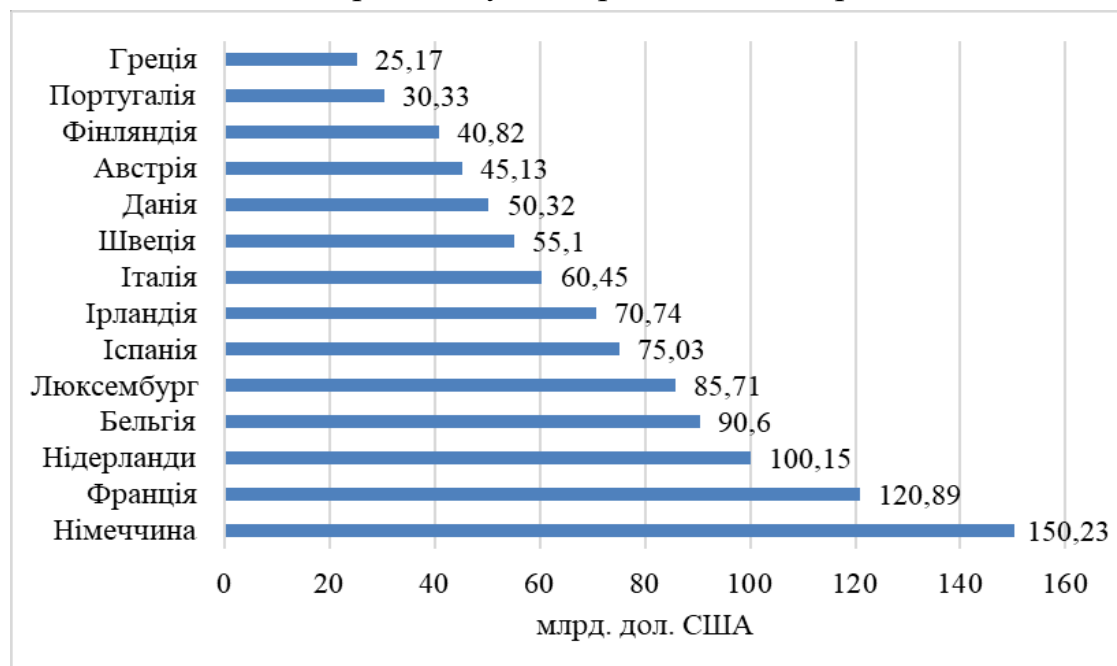


Рис. 2.18 – ПІІ США до країн ЄС у 2022 р.

Джерело: складено автором на основі [48]

Обсяги прямих іноземних інвестицій від США до країн ЄС у 2022 році відображають складні та глибокі економічні взаємозв'язки між Сполученими Штатами та Європейським Союзом. Важливість цих інвестицій полягає не лише в абсолютних значеннях вкладених коштів, але й у тому, як ці інвестиції сприяють економічному зростанню, технологічному розвитку, створенню робочих місць та зміцненню політичних зв'язків. ПІІ сприяють економічному зростанню, створенню робочих місць, впровадженню новітніх технологій, розвитку інфраструктури та зміцненню політичних зв'язків. Вони також сприяють стабільності світової економіки, розвитку міжнародної торгівлі та культурного обміну. Важливість цих інвестицій полягає у їх здатності забезпечити довгострокове економічне зростання та розвиток обох регіонів, сприяючи взаєморозумінню та співпраці у вирішенні глобальних викликів.

Отже, прямі іноземні інвестиції від країн Європейського Союзу до Сполучених Штатів Америки мають величезне значення для обох регіонів. Вони сприяють економічному зростанню, створенню робочих місць, підвищенню продуктивності та впровадженню новітніх технологій. ПІІ від ЄС до США зміцнюють політичні зв'язки, сприяють розвитку міжнародної торгівлі, культурного обміну та сталого розвитку. Вони створюють основу для стабільних і передбачуваних відносин між країнами, сприяють взаєморозумінню та співпраці у вирішенні глобальних проблем. Завдяки ПІІ від ЄС до США, обидва регіони отримують численні економічні, соціальні, технологічні та політичні переваги, що сприяє їх довгостроковому розвитку та процвітанню.

Коефіцієнт збалансованості торгівлі є ключовим індикатором для розуміння економічного здоров'я країни. Торговельний профіцит зазвичай вважається позитивним явищем, оскільки свідчить про те, що країна заробляє більше від експорту, ніж витрачає на імпорт. Це може призводити до зростання валових національних заощаджень, збільшення золотовалютних резервів та позитивного впливу на валютний курс країни. В свою чергу, торговельний дефіцит може викликати занепокоєння, оскільки країна витрачає більше на

імпорт, ніж заробляє від експорту, що може призводити до збільшення зовнішнього боргу та негативного впливу на валютний курс.

Однак, варто зазначити, що наявність торговельного профіциту чи дефіциту не завжди є однозначним показником економічного благополуччя. Наприклад, країни з високим рівнем економічного розвитку можуть мати торговельний дефіцит, оскільки вони імпортують значну кількість товарів та послуг для підтримки свого високого рівня життя та виробничої діяльності. Водночас, країни, що розвиваються, можуть мати торговельний профіцит завдяки експорту сировини чи товарів з низькою доданою вартістю [2;10].

Розглянемо ситуацію зі збалансованістю торгівлі США. Відповідно до теоретичних обґрунтувань та формул, обчислюємо значення коефіцієнта упродовж досліджуваного періоду, що зображено на Рис. 2.19.

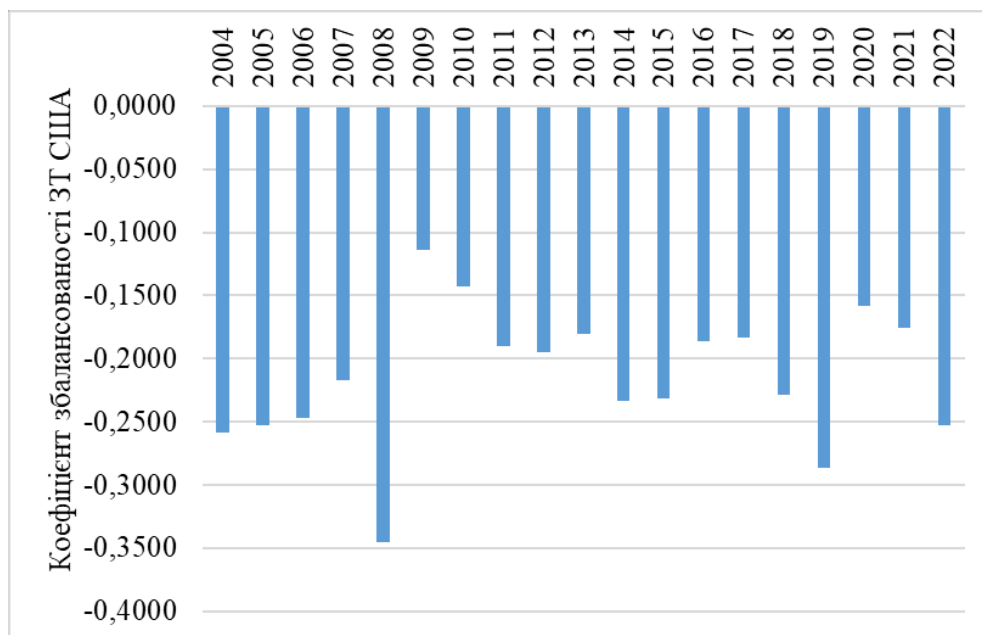


Рис. 2.19 Динаміка зміни коефіцієнту збалансованості ЗТ для США  
Джерело: складено автором за матеріалами [49;50]

Відповідно до наведених даних, значення коефіцієнту варіюються у межах від -0,1140 до -0,3454, що вказує на стабільне переважання імпорту над експортом протягом цього часу, що викликає торговельний дефіцит. У 2008 році спостерігається найбільший дефіцит рівний -0,3454, що співпадає з глобальною фінансовою кризою. Економічна нестабільність та зниження споживчого попиту в США спричинили збільшення торговельного дефіциту.

Переважання імпорту над експортом означає, що країна витрачає більше валюти на покупку іноземних товарів, ніж отримує від експорту, що призводить до зменшення національних заощаджень.

Імпортна залежність США від ЄС відображається в широкому спектрі товарів та послуг, які США купують у ЄС. Це включає автомобілі, хімічні продукти, медичне обладнання, машини, а також харчові продукти та алкогольні напої. Така залежність сприяє збільшенню асортименту товарів на американському ринку, що надає споживачам більший вибір і можливість купувати якісні європейські товари.

Переважання імпорту над експортом вказує на структурні виклики для економіки США, які мають вплив на кілька важливих аспектів. По-перше, значне негативне торговельне сальдо може вплинути на валютний курс, послаблюючи позиції національної валюти. Це може мати наслідки для цінової стабільності та загального рівня інфляції, оскільки зростання вартості імпортованих товарів може збільшити загальний рівень цін у країні. По-друге, постійний торговельний дефіцит може зменшити національні заощадження та збільшити зовнішній борг, оскільки країна змушена фінансувати дефіцит через запозичення або використання резервів.

Також важливим є те, що імпортна залежність викликає політичну напруженість між США та ЄС. Як вже було розглянуто, у 2018 р. адміністрація США спробувала зменшити дефіцит через введення експортних тарифів та інших торговельних бар'єрів на європейські товари, що спричинило відповідні заходи з боку ЄС, через що станом на зараз залишаються невирішеними торговельні суперечки між країнами. З іншого боку, зменшення торговельного дефіциту у майбутньому може стати предметом переговорів для укладення нових торговельних угод, однак зараз ситуація залишається напруженою.

Розглянемо ситуацію із коефіцієнтом збалансованості ЗТ для ЄС. Результати за досліджуваний період зображено на Рис. 2.20.

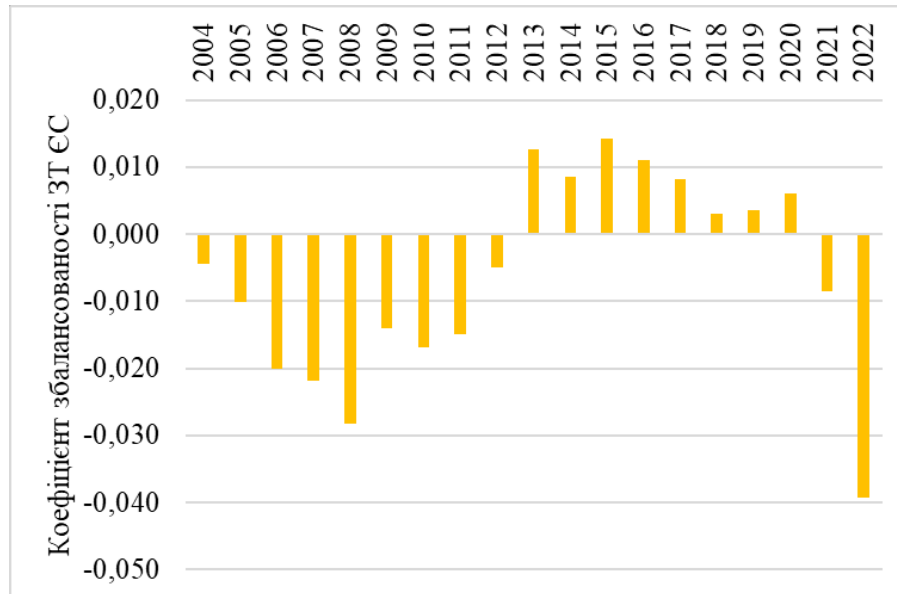


Рис. 2.20 Динаміка зміни коефіцієнту збалансованості ЗТ для ЄС  
Джерело: складено автором за матеріалами [51;52]

Відповідно до Рис. 2.21, значення коефіцієнтів збалансованості зовнішньої торгівлі ЄС за період з 2004 по 2022 рік свідчать про відносно збалансовану торгівлю з незначними коливаннями між торговельним профіцитом і дефіцитом. КЗТ ЄС варіюється від -0,039 до 0,014, що означає, що ЄС здебільшого зберігає збалансований торговельний баланс, з невеликими перевищеннями імпорту над експортом або навпаки. ЄС не залежить надмірно від імпорту або експорту, що зменшує вразливість економіки до зовнішніх шоків, таких як зміни в світових цінах на товари або економічні кризи в інших країнах.

Перш за все, ЄС має високорозвинену індустріальну базу та значний технологічний потенціал, що сприяє виробництву високоякісних товарів і послуг з високою доданою вартістю, що забезпечує конкурентоспроможність на світових ринках, особливо у сферах машинобудування, автомобілебудування, фармацевтики та хімічної промисловості.

Другим важливим фактором є стійкі торговельні зв'язки з великими економічними партнерами, такими як США, Китай та інші азіатські країни. Угода про вільну торгівлю між ЄС і Канадою, а також подібні угоди з Японією

та Південною Кореєю, відкривають нові ринки для європейських товарів і послуг, що, в свою чергу, збільшує обсяги експорту та покращує торговельний баланс.

Розглянемо частку ЄС у загальному імпорті та експорті США за досліджуваний період. Коли частка партнера у загальному експорті країни є значною, це свідчить про високий рівень економічної інтеграції з цією країною. Такий стан може бути вигідним для країни, оскільки стабільні ринки збуту сприяють зростанню національного виробництва, підвищенню зайнятості та збільшенню доходів. Однак, значна залежність від одного експортного партнера може створювати і певні ризики. Наприклад, економічні або політичні проблеми у країні-партнері можуть негативно вплинути на експорт країни, яка залежить від цього ринку. Введення додаткових мит та бар'єрів США у 2018 р. мало на меті покращити позиції вітчизняних компаній та галузей виробництва на ринку, однак результати політики протекціонізму Д. Трампа наведено на Рис. 2.21.

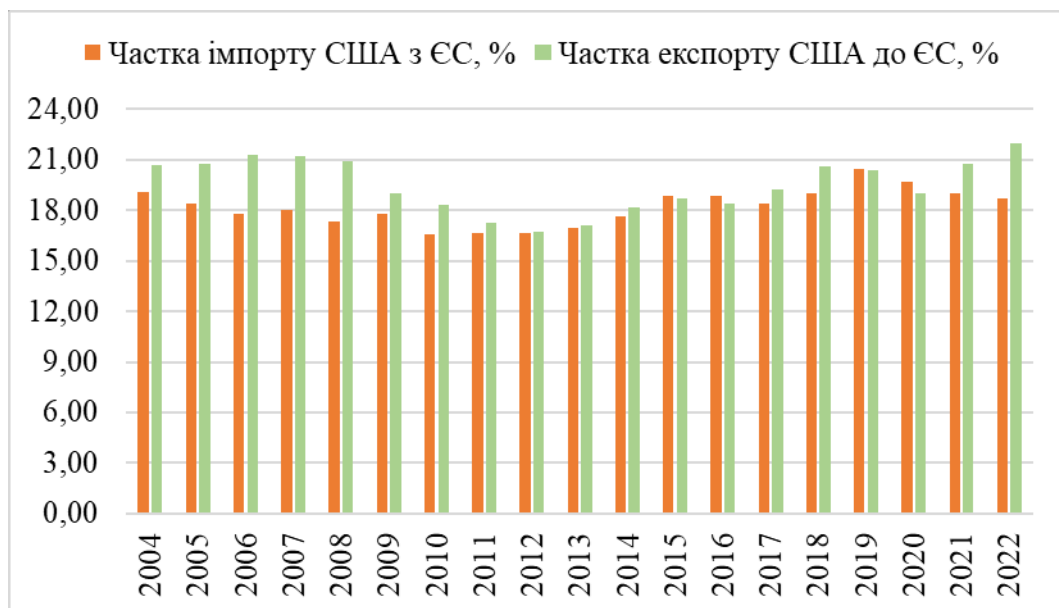


Рис. 2.21 Частки імпорту та експорту ЄС до США  
Джерело: складено автором за матеріалами [28;52]

Відповідно до наведених даних, частка експорту США до ЄС коливається між 16,72% та 21,99%, що свідчить про значний рівень економічної інтеграції та взаємозалежності. Протягом досліджуваного періоду, частка експорту до ЄС стабільно перевищувала 16%, досягаючи піку в 21,99% в останні роки. Це

означає, що приблизно п'ята частина всього експорту США припадає на країни ЄС, що робить ЄС одним з найбільших ринків збуту для американських товарів, або другим ринком після країн-членів USMCA.

Незважаючи на події 2018-2019 рр., частка експорту до ЄС не зазнала суттєвих змін. У 2019 р. експорт зменшився на 0,8%, у 2020 р. – на 6,72%, що також можна пов'язати із наслідками пандемії COVID-19, яка вплинула на міжнародній логістичні ланцюги та торгівлю. Однак вже у 2021 р. частка ЄС у експорті США зросла на 8,86% та на 6,13% у 2022 р., відповідно, та перевищив значення за попередні періоди. Стосовно частки імпорту, то у 2019 р. вона зросла на 7,44%, але упродовж 2020-2022 рр. спостерігається її зменшення на 2,9% у середньому.

Розглянемо ситуацію стосовно частки США у загальному імпорті та експорті ЄС, що наведео на Рис. 2.22.

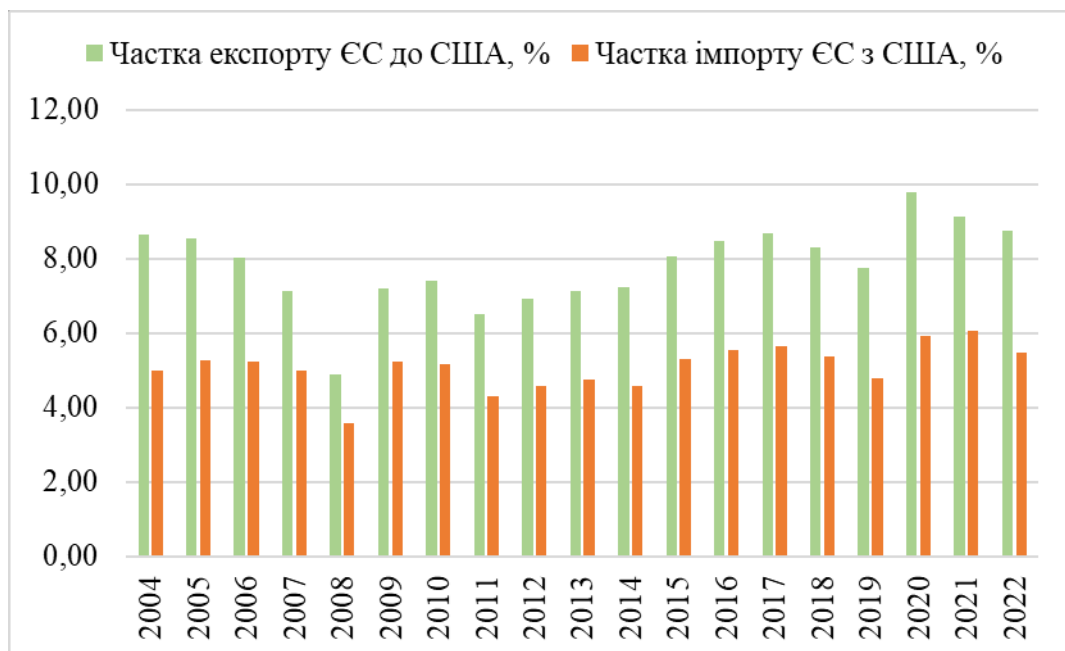


Рис. 2.22 Частки імпорту та експорту США до ЄС  
Джерело: складено автором за матеріалами [30;52]

Відповідно до Рис. 2.22, частка експорту ЄС до США коливається від 4,89% до 9,76%, що свідчить про значний рівень економічної інтеграції та взаємозалежності. Протягом досліджуваного періоду, частка експорту до США стабільно перевищувала 4%, досягаючи піку в 9,76%. Це означає, що значна частина експорту ЄС припадає на ринок США, що робить його одним з

найбільших ринків збуту для європейських товарів. Частка імпорту ЄС з США залишається меншою у порівнянні з часткою експорту, причому залишається на рівні між 3,57% та 6,05%. Це свідчить про те, що ринок США не є найбільшим джерелом імпортних товарів для ЄС. Після введення ряду експортних тарифів на європейські товари, у 2018-2019 рр. частка США у експорті ЄС зменшилась на 4,25% та 6,73%, відповідно [49;50]. Розглядаючи ситуацію з імпортом, то присутність американських товарів у 2018-2019 рр. також скоротилась на 5,21% та 11%, після чого спостерігаємо зростання на 10,1% у середньому. Порівнюючи частки експорту та імпорту ЄС до товарів США, варто зауважити, що частка ЄС на ринку США набагато перевищує частку США на ринку ЄС. Станом на 2022 рік, частка ЄС у експорті США дорівнює 22%, частка США у експорті ЄС – 8,74%. Частка ЄС у імпорті США становить 18,72%, частка США у імпорті ЄС – 5,48%, відповідно.

## **Висновки за Розділом 2**

1. Станом на 2018 р., найбільшими товарними групами експорту США до ЄС були: група №10 «Машини, обладнання, транспорт»(45,62%), група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук»(20,32%), група №11 «Інші товари»(12,74%). У 2022 р. найбільшими товарними групами експорту США до ЄС були: група №10 «Машини, обладнання, транспорт»(38,62%), група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук»(21,76%), група №3 «Паливно-енергетичні товари»(20,9%). У період 2018-2022 рр. найбільших змін частки у загальному експорті зазнали такі товарні групи, як група №3 (зростання на 19,48%), група №10 (зменшення на 18,02%). Зміна часток інших товарних груп становила до 2%. Найбільшими товарними групами імпорту з ЄС до США станом на 2018 р. були: група №10 «Машини, обладнання, транспорт» (43,58%), група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук» (26,24%) та група №11 «Інші товари» (11,73%). У 2022 р. найбільші товарні групи імпорту США з ЄС представлені наступним чином: група №10 «Машини, обладнання,

транспорт» (38,56%), група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук» (30,14%) та група №11 «Інші товари» (11,73%). Найбільшими країнами-імпортерами американських товарів у 2018 р. є члени договору NAFTA, такі як Канада та Мексика, спільна частка яких у експорті становить 34,56%. Частка країн ЄС у 2018 р. становила 20,57%. Канада та Мексика, як члени NAFTA, традиційно є найбільшими імпортерами товарів зі США. Зростання частки цих країн у загальному експорті США відбувалося на тлі зниження тарифів та спрощення торговельних бар'єрів, що сприяло вільному потоку товарів між країнами.

2. Відповідно до результатів проведених тренд-аналізів даних, прогнозується збільшення обсягів експорту за такими товарними групами, як група №1 «Виробничі товари та с/г продукція» (приріст 336273,17 тис. дол. США), група №3 «Паливно-енергетичні ресурси» (приріст 3435216,06 тис. дол. США), група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук» (приріст 2116032,64 тис. дол. США), група №7 «Текстиль, вироби з нього, взуття» (приріст 40986,27 тис. дол. США), група №8 «Вироби з каменю, скла, кераміка» (приріст 79338,8 тис. дол. США), група №10 «Машини, обладнання, транспорт» (2578147,39 тис. дол. США) та група №11 «Інші товари» (приріст 1346882,33 тис. дол. США). Обрано моделі з метрикою  $R^2 > 0,5$ . Збільшення обсягів імпорту буде наявне у таких товарних групах: група №1 «Текстиль, вироби з нього, взуття» (приріст 1071686,32 тис. дол. США), група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук» (приріст 5511716,85 тис. дол. США), група №10 «Машини, обладнання, транспорт» (приріст 5783736,81 тис. дол. США). Для наведених груп метрика  $R^2 > 0,8$ . Частка експорту ЄС до США коливається від 4,89% до 9,76%, що вказує на достатній рівень економічної інтеграції та взаємозалежності між цими регіонами. Протягом досліджуваного періоду частка експорту до США стабільно перевищувала 4%, досягаючи максимуму в 9,76%. Це означає, що значна частина експорту ЄС спрямовується до США, роблячи Сполучені Штати один з найбільших ринків збуту для європейських товарів. Частка імпорту ЄС з США залишається меншою

порівняно з часткою експорту, знаходячись в межах від 3,57% до 6,05%. Після введення низки експортних тарифів на європейські товари у 2018-2019 роках частка США у експорті ЄС зменшилася на 4,25% та 6,73% відповідно. Щодо імпорту, то присутність американських товарів у ЄС у ті ж роки також скоротилася на 5,21% та 11%, після чого спостерігалось зростання на 10,1% у середньому. Порівнюючи частки експорту та імпорту ЄС і США, слід зазначити, що частка ЄС на ринку США значно перевищує частку США на ринку ЄС. Станом на 2022 рік частка ЄС у експорті США становила 22%, тоді як частка США у експорті ЄС дорівнювала 8,74%. Частка ЄС у імпорті США складала 18,72%, а частка США у імпорті ЄС – 5,48%.

3. Перспективи розвитку торговельно-економічного співробітництва між США та ЄС залишаються значними, враховуючи економічну інтеграцію, взаємозалежність та обсяг двосторонньої торгівлі, об'єми якої продовжують зростати. Партнери мають високорозвинені та потужні економіки, що створює сприятливі умови для подальшого співробітництва. Згідно з наведеними даними, частка експорту США до ЄС стабільно коливається між 16,72% та 21,99% упродовж досліджуваного періоду, що свідчить про значний рівень економічної інтеграції. Незважаючи на події 2018-2019 рр., коли адміністрація США впровадила експортні тарифи та інші торговельні бар'єри, частка експорту до ЄС залишалася на високому рівні. У 2021 р. частка ЄС у експорті США зросла на 8,86%, а у 2022 р. – на 6,13%, що перевищило значення за попередні періоди. Імпортна залежність США від ЄС охоплює широкий спектр товарів та послуг, включаючи автомобілі, хімічні продукти, медичне обладнання, машини, а також харчові продукти та алкогольні напої. Це сприяє збільшенню асортименту товарів на американському ринку, що надає споживачам більший вибір і можливість купувати якісні європейські товари. Однак, залежність від імпорту створює певні структурні виклики для економіки США, такі як негативне торговельне сальдо та зменшення національних заощаджень.

## Висновки

1. У результаті виконання кваліфікаційної роботи бакалавра було визначено, що міжнародна торгівля є основною формою міжнародних економічних відносин та займає ключове місце в світовій економіці, сприяючи економічному зростанню та технологічному прогресу. Торгівля товарами є найбільш поширеною формою міжнародної торгівлі, так як вона становить близько 80% від загального обсягу. На підставі теоретичних обґрунтувань можемо вважати, що експортні та імпорتنі потоки є основними фактором міжнародної торгівлі, забезпечуючи країнам доступ до ширших ринків, підвищенню продуктивності та інноваційного потенціалу економіки. Експорт також сприяє поліпшенню торговельного балансу, зменшуючи дефіцит зовнішньої торгівлі. Імпорт збільшує доступність товарів і послуг на національних ринках, що сприяє конкуренції між виробниками. Уряд може втручатися до зовнішньої торгівлі через мита, квоти та інші регуляторні механізми для захисту місцевих галузей від міжнародної конкуренції.

2. Досліджено форми та інструменти торговельно-економічних відносин. Показники обсягів міжнародної торгівлі є важливими інструментами для оцінки економічної взаємодії між країнами, аналізу тенденцій і визначення напрямків розвитку світової економіки. Вони дозволяють кількісно вимірювати масштаби та динаміку торгівлі товарами та послугами, оцінювати структуру експорту та імпорту, а також визначати конкурентоспроможність національних економік. Загальні обсяги експорту та імпорту є ключовими показниками, що відображають загальну вартість товарів та послуг, які країна експортує або імпортує протягом певного періоду часу. Вони є основними індикаторами торговельної активності країни та її ролі в міжнародній торгівлі. Торговельний баланс, що є різницею між вартістю експорту та імпорту, також виступає важливим показником. Зовнішньоторговельне сальдо, яке відображає різницю між вартістю експорту та імпорту товарів і послуг, є одним з ключових елементів платіжного балансу країни. Позитивне сальдо сприяє накопиченню валютних резервів, що забезпечує фінансову стабільність країни. Негативне

сальдо може призводити до накопичення зовнішнього боргу, але також може свідчити про високий рівень інвестицій в економіку країни.

3. Визначено методи аналізу торговельно-економічних відносин. Для дослідження міжнародної торгівлі використовуються численні методи, серед яких можна виділити тренд-аналіз даних, структурний аналіз даних та коефіцієнт збалансованості зовнішньої торгівлі. Тренд-аналіз є потужним інструментом для виявлення та аналізу змін у часових рядах даних. Методи тренд-аналізу включають ковзне середнє, лінійну регресію та експоненціальне згладжування. Даний метод було використано під час аналізу форм та динаміки торгівлі між США та ЄС. Також у роботі використано коефіцієнт збалансованості зовнішньої торгівлі, що є статистичним інструментом, який оцінює співвідношення між експортом та імпортом країни.

4. Відповідно до результатів проведеного тренд-аналізу даних, станом на 2022 р. найбільшими товарними групами експорту США до ЄС були: група №10 «Машини, обладнання, транспорт»(38,62%), група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук»(21,76%), група №3 «Паливно-енергетичні товари»(20,9%). Найбільшими товарними групами імпорту США з ЄС є такі товарні групи, як група №10 «Машини, обладнання, транспорт» (38,56%), група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук» (30,14%) та група №11 «Інші товари» (11,73%). Найбільшими країнами-імпортерами американських товарів є члени договору NAFTA, такі як Канада та Мексика, спільна частка яких у експорті становить 33,71%. Частка країн ЄС відповідає 25,3%. Канада та Мексика, як члени NAFTA, традиційно є найбільшими імпортерами товарів зі США. Зростання частки цих країн у загальному експорті США відбувалося на тлі зниження тарифів та спрощення торговельних бар'єрів, що сприяло вільному потоку товарів між країнами.

5. У результаті проведення тренд-аналізу статистичних даних, прогнозується збільшення обсягів експорту за такими товарними групами, як група №1 «Виробничі товари та с/г продукція», група №3 «Паливно-енергетичні ресурси», група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук»,

група №7 «Текстиль, вироби з нього, взуття», група №8 «Вироби з каменю, скла, кераміка», група №10 «Машини, обладнання, транспорт» та група №11 «Інші товари». Наведені припущення розглядалися для моделей з метрикою  $R^2 > 0,5$ . Збільшення обсягів імпорту також буде наявне у таких товарних групах: група №1 «Текстиль, вироби з нього, взуття», група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук», група №10 «Машини, обладнання, транспорт». Для наведених груп метрика  $R^2 > 0,8$ . Упродовж усього зазначеного періоду дослідження імпорту товарів переважає над експортом, що вказує на стабільний торговельний дефіцит у двосторонній торгівлі – Сполучені Штани покупають товарів на суму більше, аніж продають. Однією з причин цього є глобалізація виробничих процесів. Багато американських компаній перенесли частину свого виробництва за кордон у пошуках нижчих виробничих витрат, зокрема на зарплату та виробничі ресурси. Це означає, що товари, які колись вироблялися у США та споживалися американцями, тепер імпортуються з інших країн, що збільшує обсяги імпорту та розширює торговельний дефіцит, тенденція до чого зберігатиметься у майбутньому.

6. Перспективи розвитку торговельно-економічного співробітництва між США та ЄС виглядають досить сприятливими, враховуючи їхні значні економічні взаємозв'язки та потенціал для подальшого зміцнення відносин. Обидві сторони мають зацікавленість у стабільних та взаємовигідних торговельних відносинах, що базуються на високому рівні інтеграції та взаємозалежності. ПІІ від країн Європейського Союзу до Сполучених Штатів Америки мають величезне значення для обох регіонів. Вони сприяють економічному зростанню, створенню робочих місць, впровадженню новітніх технологій, розвитку інфраструктури та зміцненню політичних зв'язків. Ці інвестиції забезпечують довгострокове економічне зростання та розвиток обох регіонів, сприяючи взаєморозумінню та співпраці у вирішенні глобальних викликів. Найбільшими країнами за ПІІ до США є Японія, Швейцарія, Південна Корея та країни ЄС. Порівнюючи частки експорту та імпорту ЄС і США, слід зазначити, що частка ЄС на ринку США значно перевищує частку

США на ринку ЄС. Станом на 2022 рік частка ЄС у експорті США становила 22%, тоді як частка США у експорті ЄС дорівнювала 8,74%. Частка ЄС у імпорті США складала 18,72%, а частка США у імпорті ЄС – 5,48%. Незважаючи на введення низки експортних тарифів на європейські товари у 2018-2019 роках, частка експорту та імпорту між США та ЄС демонструє тенденцію до відновлення. Враховуючи політичний курс обох сторін, існує потенціал для зняття або зменшення цих бар'єрів у майбутньому, що може ще більше полегшити торговельні відносини та збільшити обсяги торгівлі. Товарними групами, що проявляють тенденцію до зростання обсягів двосторонньої торгівлі, є продукція хімічної промисловості, машини, обладнання, транспорт, виробничі товари та с/г продукція, паливно-енергетичний комплекс. Поглиблення співпраці в даних галузях може включати розробку нових продуктів, обмін технологіями та створення спільних підприємств, що сприятиме зростанню обсягів двосторонньої торгівлі в майбутньому.

### Список використаних джерел

1. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник / А.І. Боярчук, Р.П. Огородник, І.А. Плющик, Н.М. Антофій, Н.Є. Федорова – Херсон, ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», – 2018. – 374 с.
2. Міжнародна торгівля: конспект лекцій [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка», спеціалізації «Міжнародна економіка» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: Моїсеєко Т. Є. – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. – 287 с.
3. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: підручник / Ю. Г. Козак. – Київ: Центр учбової літератури, 2017. – 228 с.
4. Міжнародні економічні відносини: запитання та відповіді. [текст]: 5-те вид. перероб. та доп. Навч. посіб. / За ред. Козака Ю. Г., Спорека Т., Зайця М. А. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 332 с.
5. Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 602 с.
6. Міжнародні економічні відносини. Бакалаврський курс: навч. посібник / За ред. І.М.Посохова, В.Г.Дюжева, В.О.Черепанової та ін. Частина II, Том II / За ред. С.І.Архієреєва, І.М.Посохова, Н.Б.Решетняк. – Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2020. – 374 с.
7. Itakura K. Evaluating the impact of the US–China trade war //Asian Economic Policy Review. – 2020. – Т. 15. – №. 1. – С. 77-93.
8. Сидоров О.А. Світова економіка та міжнародні економічні відносини: підручник / О.А. Сидоров, Н.О. Фісуненко, Т.В. Альошина; ред. П.А. Фісуненко. – Дніпро: Арт-Прес, 2023. – 400 с.
9. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: навч.посібник / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, Н. В. Притула та інші. - 5-те вид., перероб. та доп. – Київ: Центр учбової літератури, 2015. – 272 с.
10. Григорова-Беренда Л.І. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: методичні рекомендації до семінарських та практичних занять, самостійної роботи, виконання індивідуальних науково-дослідних завдань для студентів

напряму підготовки 6.030203 – міжнародні економічні відносини. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Харків, ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2012. – 56 с.

11. Островський П.І., Гострик О.М., Добрунік Т.П., Радова О.В. Моделювання економічних процесів: Навчальний посібник. – Одеса. ОНЕУ, 2012. – 132 с.

12. Світова економіка : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.

13. Бугас В. В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / В.В. Бугас, О.І. Пальчук, Н.В. Бугас. – К.: КНУТД, 2014. – 104 с.

14. Міжнародна інвестиційна діяльність: навчальний посібник / А.О. Задоя. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. – 122 с.

15. Швед В.В. Міжнародна інвестиційна діяльність: навч. посіб. / В.В. Швед, О.А. Закладний. – Вінниця, 2017. – 224 с.

16. Єгорова І.Г. Міжнародна інвестиційна діяльність: навч. посіб. / І.Г. Єгорова, Г.І. Матукова, Я.О. Ізмайлов, А.В. Куценко, С.І. Мацюра. – Кривий ріг: Видавничий дім, 2018. – 291 с.

17. U.S. Customs and Border Protection. Description of the NAFTA [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.cbp.gov/trade/nafta/guide-customs-procedures/description-nafta>

18. The United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). [Електронний ресурс]. – URL: <https://sgp.fas.org/crs/row/R44981.pdf>

19. U.S. Does More Trade With New No. 1 Mexico In 2023 Than Ever, Forbes. [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.forbes.com/sites/kenroberts/2024/02/07/2023-results-are-in-us-has-new-top-port-trade-partner-export-import/?sh=3eea30c23eaf>

20. World Trade Organization. Documents, Data and Resources. [Електронний ресурс]. – URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/res\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/res_e.htm)

21. World Trade Organization. Documents, Data and Resources. [Електронний ресурс]. – URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/res\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/res_e.htm)

22. Annual share of EU goods imports from non-EU countries by trade partner from 2002 to 2023. Statista [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.statista.com/statistics/1364662/international-trade-eu/>

23. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: навчальний посібник / Л. І. Григорова-Беренда, М. В. Шуба. – 2-ге вид., випр., перероб. і доп. – Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. – 136 с.

24. Економіко-математичне моделювання: навчальний посібник / за ред. О. Т. Іващука. Тернопіль: ТНЕУ «Економічна думка», 2008. – 704 с.

25. Навчальний посібник: Голиков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів : навч. посібник / А. П. Голиков. – 3-тє вид., переробл. і доп. – К. : Знання. 2009. – 222 с.

26. World Trade Organization. Documents, Data and Resources. [Електронний ресурс]. – URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/res\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/res_e.htm)

27. Harmonized System (HS) Codes. International Trade Administration. [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.trade.gov/harmonized-system-hs-codes#:~:text=Among%20industry%20classification%20systems%2C%20Harmonized,method%20of%20classifying%20traded%20products.>

28. Trade Between US and EU. Export. Product: TOTAL All Products. Trade Map [Електронний ресурс]. – URL: [https://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx?nvpr=1%7c842%7c%7c%7c14719%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpr=1%7c842%7c%7c%7c14719%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1)

29. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Золотарьова О.В. та ін. Сучасна міжнародна економіка: Підручник / За ред. В.М. Тарасевича – Дніпро: ПБП «Економіка», 2019. – 386 с.

30. Trade Between US and EU. Export. Product: TOTAL All Products. Trade Map [Електронний ресурс]. – URL: [https://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx?nvpr=1%7c842%7c%7c%7c14719%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpr=1%7c842%7c%7c%7c14719%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1)

31. Tereszkievicz F. The Politicization of European Union Trade Policy //Journal of Economic Integration. – 2021. – Т. 36. – №. 3. – С. 409-436.

32. Hill C., Smith M., Vanhoonacker S. (ed.). International relations and the European Union. – Oxford University Press, 2023.
33. Loye J., Ermann L., Shepelyansky D. L. World impact of kernel European Union 9 countries from Google matrix analysis of the world trade network //Applied Network Science. – 2021. – T. 6. – №. 1. – C. 37.
34. Barrell R., Nahhas A. Economic Integration and Bilateral FDI stocks: the impacts of NAFTA and the EU. – 2018.
35. Boundi-Chraki F., Perrotini-Hernandez I. Absolute cost advantage and sectoral competitiveness: Empirical evidence from NAFTA and the European Union //Structural Change and Economic Dynamics. – 2021. – T. 59. – C. 162-173.
36. Lee H. W., Park J. Free Trade and the Environment under the GATT/WTO //Journal of International and Area Studies. – 2021. – T. 28. – №. 1. – C. 119-136.
37. Meunier S., Nicolaidis K. The geopoliticization of European trade and investment policy //J. Common Mkt. Stud. – 2019. – T. 57. – C. 103.
38. Caldara D. et al. The economic effects of trade policy uncertainty //Journal of Monetary Economics. – 2020. – T. 109. – C. 38-59.
39. Gulley A. L., Nassar N. T., Xun S. China, the United States, and competition for resources that enable emerging technologies //Proceedings of the national academy of sciences. – 2018. – T. 115. – №. 16. – C. 4111-4115.
40. Siddiqui A. A., Singh P. US-China trade war: Impact on chemical exporting firms from India to US //Corporate Governance. – 2021. – T. 1. – C. 75-84.
41. Spekrijse J. et al. Insights into the European market for bio-based chemicals //Analysis Based on Ten Key Product Categories. – 2019. – №. 1831-9424.
42. Norouzi N. Post-COVID-19 and globalization of oil and natural gas trade: Challenges, opportunities, lessons, regulations, and strategies //International journal of energy research. – 2021. – T. 45. – №.14338-14356.
43. The United States became a total petroleum net exporter in 2020. U.S. Energy Information Administration [Электронный ресурс]. – URL:

<https://www.eia.gov/energyexplained/oil-and-petroleum-products/imports-and-exports.php>

44. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля : навч. посібник / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2017. – 488 с.

45. Noland M. US trade policy in the Trump administration //Asian Economic Policy Review. – 2018. – Т. 13. – №. 2. – С. 262-278.

46. Kehoe T. J., Ruhl K. J., Steinberg J. B. Global imbalances and structural change in the United States //Journal of Political Economy. – 2018. – Т. 126. – №. 2. – С. 761-796.

47. Countries with highest foreign direct investment position in the United States in 2022. Statista. [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.statista.com/statistics/456713/leading-fdi-countries-usa/>

48. Direct Investment by Country and Industry. [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/direct-investment-country-and-industry>

49. Exports of goods and services (current US\$) - United States. World Data Bank [Електронний ресурс]. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD?locations=US>

50. Imports of goods and services (current US\$) - United States. World Data Bank [Електронний ресурс]. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD?locations=US>

51. Exports of goods and services (current US\$) - European Union. World Data Bank [Електронний ресурс]. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD?locations=EU>

52. Imports of goods and services (current US\$) - European Union. World Data Bank [Електронний ресурс]. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD?locations=EU>