

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

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: **«ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ
ВІДНОСИН США З КРАЇНАМИ СВІТУ»**

Виконала:

студентка 2 курсу, групи УО-61

спеціальності

«Міжнародні економічні відносини»

освітньої програми «Міжнародні економічні
відносини»

другого (магістерського)

рівня вищої освіти



Бруд Д. О.

Керівник: к.е.н., доц. Григорова-Беренда Л.І.



Харків – 2025

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ:

**Завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин та
логістики
Зайцева Г.С.**

« ____ » _____ 2025 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Бруд Дар`я Олександрівна

- 1.Тема роботи: «Особливості зовнішньоторговельних відносин США з країнами світу»
керівник роботи к.е.н., доц. Григорова-Беренда Лариса Іванівна
затверджені наказом вищого навчального закладу від «15» вересня 2025 р. № 4001-5/3270
- 2.Строк подання студентом роботи: 22.11.2025 р.
3. Перелік питань, які потрібно розробити (*завдання*) :
 - розкрити основні поняття, принципи та структуру міжнародної та зовнішньої торгівлі країн;
 - охарактеризувати концептуальні засади міжнародної та зовнішньої торгівлі країн (сучасні теорії міжнародної торгівлі, що пояснюють/обґрунтовують стан та зміни зовнішньої торгівлі США);
 - охарактеризувати методи дослідження зовнішньоторговельних відносин між країнами (методи оцінки ефективності зовнішньої торгівлі країн, використання кластерного або факторного аналізу для групування зовнішньоторговельних партнерів США тощо);
 - проаналізувати зовнішньоторговельну політику та стратегію США, визначити особливості (за останні 20-30 років);


- проаналізувати географічну та товарну структуру зовнішньої торгівлі США з країнами світу за останні 20-30 років, визначити головні фактори, що впливають на ефективність зовнішньої торгівлі США
- проаналізувати та визначити особливості організації логістичної діяльності США в контексті забезпечення ефективної зовнішньої торгівлі
- оцінити економічну ефективність зовнішньоторговельної діяльності США з окремими країнами/регіонами світу, провести групування країн-торгових партнерів США з використанням економіко-математичних методів (кластерний, факторний тощо);
- визначити особливості, тенденції та перспективи торговельного співробітництва між США та країнами світу.

4. План роботи


№ з/п	Назви етапів роботи
1	Вступ
2	Розділ 1. Теоретико-методичні засади дослідження міжнародної та зовнішньої торгівлі країн
3	Розділ 2. Аналіз зовнішньоторговельної стратегії та зовнішньої торгівлі США
4	Розділ 3. Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі США з країнами світу
5	Висновки

5. Дата видачі завдання 20.01.2025 р.

Студент
(підпис)


Бруд Д.О.

Керівник роботи
(підпис)


Григорова-Беренда Л.І.

ЗМІСТ

Вступ	5
Розділ 1. Теоретико-методичні засади дослідження міжнародної та зовнішньої торгівлі країн	8
1.1. Основні поняття принципи та структура зовнішньої торгівлі країн	8
1.2. Концептуальні засади міжнародної та зовнішньої торгівлі країн	16
1.3. Методи дослідження зовнішньоторговельних відносин між країнами	20
Висновки до першого розділу	24
Розділ 2. Аналіз зовнішньоторговельної стратегії та зовнішньої торгівлі США	26
2.1 Особливості зовнішньоторговельної стратегії та політики США	26
2.2 Аналіз зовнішньої торгівлі США з країнами світу	40
2.3 Особливості організації логістичної діяльності США у контексті забезпечення ефективної зовнішньої торгівлі	54
Висновки до другого розділу	61
Розділ 3. Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі США з країнами світу	64
3.1. Економічна ефективність зовнішньої торгівлі США з окремими групами країн	64
3.2. Особливості, тенденції та перспективи розвитку торговельних відносин США з країнами світу	76
Висновки до третього розділу	86
Висновки	88
Список використаних джерел	93
Додатки	102

ВСТУП

Актуальність теми. Зовнішньоторговельна діяльність Сполучених Штатів Америки є одним із ключових чинників формування сучасної архітектури світової економіки. Як найбільший імпортер світу та один із провідних експортерів, США відіграють провідну роль у розвитку глобальних товарних потоків, ланцюгів доданої вартості та міжнародних фінансово-економічних відносин. Трансформація структури світової торгівлі під впливом геоекономічної конкуренції та зміни балансу сил між провідними економічними центрами обумовлює необхідність поглибленого аналізу торговельної політики США та її впливу на партнерські країни та регіони.

Актуальність теми посилюється тим, що упродовж останнього десятиліття США здійснюють переорієнтацію зовнішньо-економічної стратегії, зокрема на посилення внутрішньої промислової бази, розвиток технологічного сектору й мінімізацію зовнішньої залежності у критично важливих галузях. Такі процеси змінюють традиційні моделі торгівлі та впливають на структуру імпорту й експорту, конкурентоспроможність американської економіки та характер співпраці з ключовими партнерами, а саме країнами ЄС, Канадою, Мексикою, державами Азійсько-Тихоокеанського регіону.

Ступінь вивчення проблеми. Ступінь вивчення проблеми здійснення зовнішньоторговельної діяльності США є досить високим, що підтверджується численними дослідженнями та науковими працями, які присвячені цій темі. Зокрема, серед вітчизняних та зарубіжних науковців слід виділити: Рокоча В. В., Величко К. Ю., Чуніхіна Т., Корж М., Краснощок В., Мовчан В., Романчук Я., Кай Д., Корін К., Ірвін Д., Шантану Т., Сміт С., Бонфігліолі А., Кріно Р.

Метою дослідження кваліфікаційної роботи є визначення особливостей та перспектив реалізації зовнішньоторговельних відносин США з країнами світу.

Основними завданнями кваліфікаційної роботи магістра є:

- розкрити основні поняття, принципи та структуру міжнародної та зовнішньої торгівлі країн;
- охарактеризувати концептуальні засади міжнародної та зовнішньої торгівлі країн (сучасні теорії міжнародної торгівлі, що пояснюють/обґрунтовують стан та зміни зовнішньої торгівлі США);
- охарактеризувати методи дослідження зовнішньоторговельних відносин між країнами;
- проаналізувати зовнішньоторговельну політику та стратегію США, визначити особливості (за останні 20-30 років);
- проаналізувати географічну та товарну структуру зовнішньої торгівлі США з країнами світу за останні 20-30 років, визначити головні фактори, що впливають на ефективність зовнішньої торгівлі США;
- проаналізувати та визначити особливості організації логістичної діяльності США в контексті забезпечення ефективної зовнішньої торгівлі;
- оцінити економічну ефективність зовнішньоторговельної діяльності США з окремими країнами/регіонами світу, провести групування країн-торгових партнерів США з використанням економіко-математичних методів;
- визначити особливості, тенденції та перспективи торговельного співробітництва між США та країнами світу.

Об'єктом дослідження є процес розвитку зовнішньої торгівлі США.

Предметом дослідження виступають особливості, стратегії та перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин США з країнами світу.

Використані методи дослідження. При написанні кваліфікаційної роботи були застосовані методи: класифікації, систематизації та узагальнення для структурування теорій міжнародної торгівлі та визначення ключових характеристик зовнішньоторговельної політики США; метод порівняльного

аналізу був використаний для зіставлення поняття «зовнішня торгівля», а також для визначення змін у торговельній політиці країни протягом останніх 30 років; метод аналізу та синтезу дозволив виокремити основні фактори, що впливають на динаміку зовнішньої торгівлі; методи статистичного аналізу були використані для обробки емпіричних даних, обсягів торговельних потоків, структури експорту й імпорту, а також для виявлення тенденцій у розвитку двосторонніх та регіональних економічних відносин; математичні методи було застосовано для прогнозування основних тенденцій торгівлі США; методи аналізу нормативно-правової бази використовувалися для дослідження сучасних регуляторних рішень і торговельних угод.

Інформаційна база дослідження. Основними складовими інформаційної бази дослідження є: наукові праці та монографії, статті з наукових журналів, звіти та аналітичні огляди, статистичні дані, електронні ресурси та бази даних. Під час підготовки та написання кваліфікаційної роботи магістра використано навчально-методичне видання випускової кафедри міжнародних економічних відносин та логістики «Кваліфікаційна робота магістра : методичні рекомендації до виконання (для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності «Міжнародні економічні відносини») [87].

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження було апробовано: у матеріалах I Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених «Міжнародні економічні відносини в умовах глобальних змін» (8 листопада 2025 року) у вигляді тез на тему «Трансформація зовнішньої торгівлі США в умовах економічної конкуренції» – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2025; у матеріалах електронного збірника студентських наукових статей «Іноземні мови у світовому економіко-правовому просторі» на тему «Global leader: the role of the USA in World Trade». Вип. XII. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2025. С. 83–87.

Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків; містить 102 сторінки тексту, 19 рисунків, 10 таблиць, 1 додаток. Список джерел містить 87 найменувань літератури.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН

1.1. Основні поняття, принципи та структура зовнішньої торгівлі країн

Міжнародна торгівля значно розширилася наприкінці XIX століття завдяки вдосконаленню транспортних засобів, зокрема розвитку пароплавства та залізниць, що полегшило переміщення товарів через кордони. У цей період створення нових торговельних маршрутів та угод сприяло формуванню глобальних ринків, дозволяючи країнам спеціалізуватися на виробництві певних товарів відповідно до їхніх порівняльних переваг. Технологічні інновації, особливо в галузях комунікацій та транспорту, відіграли провідну роль у підвищенні ефективності та обсягів міжнародної торгівлі під час Другої промислової революції. Держави, які активно залучалися до міжнародної торгівлі, зазвичай демонстрували швидше економічне зростання, оскільки отримували доступ до необхідної сировини та могли продавати виготовлені товари на ширших ринках. Тарифи та торговельні бар'єри стали важливими інструментами для країн, що прагнули захистити свої внутрішні галузі, водночас вибудовуючи складні міжнародні торговельні взаємини [1].

Міжнародна торгівля стала першою формою міжнародних економічних відносин і до сьогодні зберігає провідну роль у забезпеченні руху товарів, послуг, капіталів та цінностей між країнами.

Міжнародна торгівля – це система глобальних товарно-грошових відносин, що охоплює сукупність зовнішньоторговельних операцій усіх країн світу. Вона забезпечує переміщення товарів зі сфери виробництва до сфери споживання та виникла як наслідок появи у виробників надлишку продукції, що перевищував їхні власні потреби. Її розвиток призвів до формування світового ринку та становлення міжнародного поділу праці, що стали фундаментом сучасної глобальної економіки [2, с. 9].

Міжнародна торгівля забезпечує країнам можливість залучати товари та ресурси, дефіцитні або відсутні у внутрішньому виробництві, водночас створюючи умови для реалізації надлишкових національних ресурсів на зовнішніх ринках та ефективного задоволення попиту іноземних споживачів. Це сприяє формуванню економічної взаємозалежності та водночас може стимулювати економічне зростання, розвиток інновацій та посилення конкуренції між державами.

Розглядаючи питання міжнародної економічної взаємодії, доцільно розрізняти поняття «міжнародної торгівлі» та «зовнішньої торгівлі», які досить часто помилково вважаються синонімами.

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика зовнішньої торгівлі та міжнародної торгівлі

Характеристика	Зовнішня торгівля	Міжнародна торгівля
Сфера охоплення	Сукупність торговельно-економічних операцій однієї держави з іншими країнами світу	Глобальна система торговельних зв'язків між усіма країнами світу
Регулювання	Регулюється переважно нормами національної політики та внутрішнього законодавства	Міжнародні угоди, багатосторонні конвенції та універсальні правила, розроблені міжнародними організаціями
Стратегії	Передбачає формування національної зовнішньоторгівельної стратегії, орієнтованої на специфічні пріоритети країни	Функціонує на основі глобальних стратегічних підходів, спрямованих на посилення міжнародної кооперації, лібералізацію ринків
Учасники	Система учасників, які діють у рамках національного поля (уряд, підприємці, споживачі) при здійсненні торгівлі однієї країни з іншими	Охоплює ширше коло суб'єктів, таких як національні економіки, міжурядові організації, міжнародні фінансові інституції, ТНК, глобальні бізнес-мережі.

Таблиця складена автором за матеріалами [3, с. 12].

Міжнародна торгівля є ширшим поняттям, що охоплює сукупну торговельно-економічну діяльність між усіма країнами світу. Вона функціонує на основі універсальних норм і принципів, розробленими міжнародними організаціями, насамперед, ключовою інституцією, яка регулює міжнародні торгові відносини – СОТ, а також Міжнародною торговою палатою

(International Chamber of Commerce) [4]. Регулювання міжнародної торгівлі спрямоване на забезпечення вільного обігу товарів, послуг, капіталів і технологій, а також на формування загальних правил суб'єктів господарювання у глобальній системі обміну ресурсами. У цьому контексті, міжнародна торгівля має не лише економічний, але й політичний вимір, оскільки сприяє поглибленню інтеграції держав у світове господарство.

Зовнішня торгівля, натомість, є складовою міжнародної торгівлі, яка відображає торговельні операції конкретної країни з іншими державами. Вона регулюється внутрішнім законодавством держави, зокрема нормами митної, податкової, валютної, фінансової та адміністративної політики. Зовнішня торгівля також включає як експорт, так і імпорт товарів і послуг, визначає умови виходу національних суб'єктів господарювання на світовий ринок та забезпечує інтеграцію національної економіки у глобальну систему.

Таким чином, міжнародна торгівля відображає глобальний рівень економічної взаємодії між країнами, тоді як зовнішня торгівля – національний рівень участі конкретної держави у цій системі.

Зовнішня торгівля є однією з ключових форм міжнародних економічних відносин, що відображає процес обміну товарами, послугами та результатами інтелектуальної діяльності між державами. Вона виступає важливим чинником розвитку національних економік, адже забезпечує доступ до необхідних ресурсів, технологій, інновацій, а також сприяє інтеграції країни у світову економічну систему.

Зовнішня торгівля охоплює різні форми міжнародного обміну, серед якого ключовими є експорт та імпорт, а також похідні від них операції – реекспорт і реімпорт [5].

Експорт – це вивезення товарів або послуг за межі країни з метою їх реалізації іноземним контрагентам. Експортна діяльність є основним каналом надходження валютних коштів до країни, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва та розширення ринків збуту. Проведення експортних операцій також сприяє розвитку інновацій і

підвищенню продуктивності завдяки участі підприємств у глобальних ланцюгах вартості.

Імпорт, навпаки, означає ввезення на територію держави товарів або послуг, вироблених закордоном. Імпорт задовольняє внутрішні потреби населення та виробників у продукції або сировині, яка не виробляється через брак певних чинників, або виробництво якої є економічно неефективним на внутрішньому ринку. Крім того, імпорт може виконувати структурну функцію – забезпечувати модернізацію національного виробництва, а також надавати доступ до інноваційних технологій і ресурсів, необхідних для сталого розвитку.

Реекспорт – це продаж або вивезення закордон товарів, які раніше були ввезені на митну територію країни, без обробки та без сплати вивізного мита. Така практика характерна для держав із розвиненими логістичними системами або вигідним географічним розташуванням, які виконують функцію торгових посередників. Наприклад, Гонконг, Сінгапур та Нідерланди традиційно є провідними центрами з реекспорту внаслідок високого рівня транспортної інфраструктури та зручного доступу до міжнародних ринків [6].

Реімпорт – це повернення на територію країни власних товарів, які раніше були експортовані, але не були реалізовані або підлягають ввезенню з інших причин, наприклад, через зміну контрактних умов, виявлення дефектів у продукції, невідповідність стандартам, тощо. Такі операції зазвичай не передбачають сплати імпортного мита, оскільки товари знову набувають статусу національних.

Отже, система експорту, імпорту, реекспорту та реімпорту становить структурну основу зовнішньоторговельної діяльності, забезпечуючи рух матеріальних та нематеріальних цінностей між країнами та формуючи баланс зовнішньої торгівлі держави.

Структура зовнішньої торгівлі країни відображає внутрішню організацію її міжнародних торговельних зв'язків та характеризує співвідношення різних форм, напрямів і видів зовнішньоекономічних операцій. Традиційно

виділяють чотири складові, за якими можна охарактеризувати структуру зовнішньої торгівлі: товарна, географічна, інституційна та функціональна. Кожен із цих елементів дозволяє комплексно оцінити особливості інтеграції країни у світове господарство.



Рис. 1.1. Структура зовнішньої торгівлі
побудовано автором за матеріалами [7]

Товарна структура відображає співвідношення між окремими групами товарів у загальному обсязі експорту та імпорту. Вона формується під впливом економічного розвитку держави, наявності природних ресурсів, технологічного потенціалу та спеціалізації країни у міжнародному поділі праці.

У цьому контексті, Гармонізована система (Harmonized System) опису та класифікації товарів є однією з ключових міжнародних класифікацій, що використовується понад 200 країнами для уніфікації торговельної статистики, митного регулювання та тарифної політики. Система розроблена Всесвітньою митною організацією (World Customs Organization) та включає понад 5000

товарних позицій. HS поділяється на 21 розділ та 97 груп, що охоплюють увесь спектр міжнародної торгівлі – від сировинних ресурсів до високотехнологічної продукції [8].

Географічна структура характеризує розподіл торговельних потоків країни між різними регіонами та державами. Це дозволяє визначити ключових торговельних партнерів, рівень диверсифікації ринків та залежність від окремих країн або економічних союзів. У міжнародній практиці поширеним є аналіз за такими напрямками:

1. торгівля з розвиненими країнами;
2. торгівля з країнами, що розвиваються;
3. торгівля з найменш розвиненими країнами;
4. торгівля за регіонами світу (Європа, Азія, Америка, Африка, Австралія та Океанія);
5. торгівля в межах інтеграційних об'єднань (ЄС, USMCA, ASEAN, тощо).

Географічна концентрація експорту може створювати зовнішньоекономічні ризики від економічної ситуації в країні-партнері. Високий рівень диверсифікації, навпаки, забезпечує стійкі позиції на світових ринках і знижує рівень вразливості до регіональних криз.

Інституційна структура включає сукупність суб'єктів і механізмів, що забезпечують організацію та регулювання зовнішньої торгівлі. До інституційної структури належать:

1. державні органи управління зовнішньоекономічною діяльністю;
2. міжнародні торговельні організації (СОТ, ОЕСР, Міжнародний центр торгівлі, ЮНКТАД);
3. фінансові інституції (МВФ, Світовий Банк, комерційні банки, експортно-кредитні агентства, страхові компанії, клірингові центри);
4. юридичні та фізичні особи (підприємства, ТНК, посередники, брокери).

Налагоджена інституційна структура забезпечує прозорість торговельної діяльності та ефективність виконання експортно-імпорتنих операцій. У

країнах із розвинутою економікою державна інституційна система взаємодіє з бізнес-середовищем і міжнародними партнерами, сприяючи участі національних підприємств у глобальних ланцюгах вартості.

Функціональна система торгівлі відображає розподіл товарного обміну за його видами та економічним призначенням. Найчастіше у цій категорії виділяють такі групи:

1. торгівля товарами (оптова або роздрібна);
2. торгівля послугами (класифікація послуг у міжнародній торгівлі здебільшого ґрунтується на стандартах СОТ, яка виділяє 11 секторів та 160 підсекторів) [9];
3. рух капіталу та фінансових операцій (прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, кредити та позики, операції з цінними паперами).

У сучасних умовах дедалі більшого значення набирає сфера послуг, особливо фінансових, транспортних, ІТ-послуг, консалтингу, дослідження та розробок. За даними СОТ, частка торгівлі послугами у структурі зовнішньої торгівлі розвинених держав постійно зростає, оскільки послуги забезпечують вищу додану вартість та підтримують технологічне лідерство країни. Відповідно до спільного звіту Світового Банку та СОТ «Trade In Services For Development», частка торгівля послугами у світовому ВВП становить 67% [10].

З огляду на сформовану структуру зовнішньої торгівлі, можна зробити висновок, що сучасні зовнішньоторговельні відносини являють собою багаторівневу систему, у межах якої взаємодіють різні об'єкти, суб'єкти та механізми фінансового і організаційного забезпечення. Така складність вимагає не лише чіткої класифікації торговельних потоків, а й наявність єдиних правил, які регулюють поведінку учасників міжнародного ринку. Саме тому важливим є розгляд основних принципів зовнішньої торгівлі.

Світова організація торгівлі (СОТ) – це міжнародна організація, яка має на меті сприяти безперервній, передбачуваній та вільній торгівлі між країнами-членами. Вона діє на основі низки основних принципів, покликаних

сприяти справедливості та економічному процвітання в усьому світі. До цих принципів відносяться [11]:

1. Торгівля без дискримінації займає центральне місце у правовому механізмі СОТ, і реалізується у двох основних формах:

1.1. Принцип найбільшого сприйняття. Відповідно до цього правила, будь-яка перевага, пільга чи привілей, надані одним членом СОТ товарам іншої країни, мають бути автоматично поширені на всі інші держави-члени. Це забезпечує рівність умов доступу до ринку торгівлі і унеможливорює вибіркоче надання тарифних чи нетарифних преференцій.

1.2. Принцип національного режиму, за яким імпортовані товари після перетину кордону повинні отримувати таке ж рівне ставлення, як і місцева продукція. Це стосується внутрішніх податків, стандартів, процедур контролю, тощо. Метою є запобігання прихованому протекціонізму.

2. Принцип лібералізації торгівлі. Одним із ключових завдань СОТ є поступове скорочення торговельних бар'єрів, що здійснюється у багатосторонніх раундах перемовин. Їх результати спрямовані на зниження митних ставок, усунення кількісних обмежень, спрощення процедур та загальне пом'якшення регулятивного тиску. Лібералізація сприяє формуванню більш відкритої та інтегрованої світової економіки.

3. Принцип передбачуваності та прозорості, що поділяється на:

3.1. Тарифні зобов'язання, за якими країни не мають підвищувати митні ставки понад рівень, закріплений у тарифних списках. Це забезпечує стабільне й прогнозоване торговельне середовище, у якому підприємства можуть планувати виробництво та інвестиції без ризику раптових змін у митній політиці.

3.2. Прозорість торговельної політики. Члени СОТ зобов'язані публікувати та своєчасно повідомляти організацію про всі зміни у національному регулюванні торгівлі. Такий підхід гарантує відкритість та зрозумілість правил, що у свою чергу сприяє зміцненню довіри між учасниками торгівлі.

4. Принцип сприяння добросовісній конкуренції. Правова база СОТ містить спеціальні правила, спрямовані на запобігання недобросовісній конкуренції та викривленню ринку. Вони охоплюють регулювання антидемпінгових заходів, субсидій, спеціальних захисних інструментів і процедур розгляду торговельних спорів. Забезпечення рівних умов для всіх учасників ринку є важливою передумовою ефективного функціонування міжнародної торгівлі.

5. Принцип підтримки розвитку та інтеграції країн, що розвиваються. СОТ визнає неоднорідність рівнів економічного розвитку держав-членів та передбачає особливі й диференційовані умови для країн, що розвиваються. Вони включають подовжені перехідні періоди, гнучкіші зобов'язання й механізми технічної допомоги. Такий підхід дає можливість поступово адаптуватися до міжнародних правил і посилити конкурентоспроможність на світових ринках.

1.2. Концептуальні засади міжнародної та зовнішньої торгівлі країн

Концептуальні засади міжнародної та зовнішньої торгівлі формують теоретичний фундамент для пояснення закономірностей розвитку світових економічних зв'язків, чинників формування торговельних потоків і стратегічних рішень держав у сфері зовнішньоекономічної політики. Для країн з розвинутою диверсифікованою економікою, таких як Сполучені Штати Америки, поєднання класичних та сучасних теорій є необхідним для вірного відтворення причин і наслідків зовнішньоторговельної динаміки держави.

Класичні теорії міжнародної торгівля, такі як Теорія абсолютних переваг Адама Сміта та Теорія порівняльних переваг Девіда Рікардо, заклали фундаментальне розуміння того, з якою метою країни здійснюють торговельну діяльність – саме через різний рівень продуктивності та наявності ресурсів. Модель Хекшера–Оліна згодом додала уточнення, пов'язавши

торгівлю з відмінностями у наділеності факторами виробництва (праця та капітал) [12].

Однак у другій половині ХХІ століття ці моделі виявилися недостатніми для пояснення сучасних торговельних потоків. Торгівля все більше відбувається між схожими розвиненими країнами (наприклад, між США та Німеччиною), а не лише між багатими та бідними. Крім того, значна частина торгівлі була внутрішньогалузевою – тобто країни одночасно експортували та імпортували товари однієї й тієї ж галузі (наприклад, автомобілі).

Для пояснення цих нових реалій виникли сучасні теорії міжнародної торгівлі. Пропонуємо розглянути ключові концепції, які є найбільш релевантними для огляду структури, напрямів та еволюції зовнішньоторговельної діяльності США.



Рис. 1.1. Сучасні теорії міжнародної торгівлі побудовано автором за матеріалами [12–15]

Парадокс Леонтьєва поставив під сумнів класичну модель Хекшера–Оліна, яка передбачає, що країни експортують товари, для виробництва яких використовують свої відносно дешеві і надлишкові фактори виробництва, а імпортують цю продукцію ті, для яких ці фактори є дефіцитними. Відповідно до цієї моделі США, як країна з високим забезпеченням капіталом, мали б експортувати капіталомістку продукцію та імпортувати трудомістку. Однак дослідження В. Леонтьєва показали протилежне: США експортували переважно трудомісткі товари, тоді як капіталомісткі – імпортували.

Виявилось, що американська праця була дуже продуктивною завдяки високому рівню освіти та навичок, а отже і дорогою [14]. Цей висновок залишається актуальним і на сьогодні, і пояснює домінування експорту США на ринках високотехнологічних товарів (напівпровідники), авіакосмічної техніки (Boeing), фармацевтики, програмного забезпечення (Microsoft, Google). Водночас країна імпортує товари, які вироблені за допомогою низько кваліфікованої праці (текстиль, іграшки) та стандартного фізичного капіталу (побутова техніка, автокомпоненти) з країн, де ця праця дешевша (Китай, Мексика, В'єтнам).

Економія від масштабу пояснює чому торгівля може бути вигідною навіть для двох схожих країн. Зі збільшенням обсягів виробництва середні витрати зменшуються, що стимулює концентрацію виробництва та розширення зовнішньої торгівлі. Економія від масштабу створює стимули для торгівлі між країнами з подібними структурами економіки, таким чином замість того, щоб виробляти декілька категорій товарів невеликими партіями, вигідніше сконцентруватися на одній галузі. Відповідно до внутрішнього ефекту від масштабу, витрати виробництва знижуються на рівні окремої фірми, що призводить до появи компаній-монополістів (наприклад, Boeing). Наразі США є лідером у світовому експорті в галузях, де внутрішній ефект від масштабу є критичним: авіабудування, виробництво мікропроцесорів, розробка програмного забезпечення. Таким чином, великий внутрішній ринок США дозволяє компаніям спершу досягти необхідного масштабу для зниження витрат, а потім вийти на глобальний ринок [15].

Теорія життєвого циклу продукту стверджує, що країна-інноватор на початкових етапах розроблення продукту має монополічні переваги, і є експортером, але з часом виробництво мігрує в інші економіки, зокрема із нижчою вартістю праці, і тоді колишній експортер перетворюється на імпортера. Цей цикл складається з чотирьох етапів :

1. створення нового продукту;
2. зростання виробництва та експорту;

3. зрілість товару і стандартизація виробництва;
4. занепад, переміщення виробництва.

США, як глобальний центр інновацій, створює більшість нових технологічних продуктів (мікропроцесори, смартфони Apple, електромобілі) і на початковому етапі циклу виступають чистими експортерами цих технологій. Після стандартизації виробництво переміщується у країни з нижчими виробничими витратами (Китай, Мексика, В'єтнам), що призводить до значного зростання імпорту товарів у США.

Нова теорія торгівлі Пола Кругмана поєднує монополістичну конкуренцію, економію від масштабу та диференціацію товарів. Вона показує, що країни зі схожими ресурсами та рівнем розвитку активно проводять торгівельну діяльність між собою, оскільки споживачі прагнуть різноманіття, а компанії – масштабування. Це головна теорія, яка пояснює мотив активної торгівлі між США та іншими, схожими за розвитком, економіками країн ЄС, Канадою, Японією, Південною Кореєю. Наприклад, США експортують автомобілі марки «Ford» та «Jeep» до Німеччини, і водночас імпортують з Німеччини «Volkswagen» та «Mercedes». Така торгівля базується на бажанні американських споживачів мати доступ до німецьких автомобілів, а німецьких – до американських [16].

Модель неоднорідності фірм Марка Мелітца є найсучаснішою з представлених теорій. Її особливістю є те, що вона не фокусується на окремих країнах чи галузях, а на окремих компаніях усередині галузі. Класичні моделі припускали, що всі фірми в галузі є однаковими. Однак, модель Мелітца виходить з того, що всі компанії є неоднорідними, і навіть в одній галузі представлені високоефективні та менш продуктивні компанії. Відповідно до теорії, найпродуктивніші фірми з найнижчими витратами починають експортувати продукцію і отримують перевагу, середні фірми продовжують працювати лише на внутрішньому ринку, а найменш продуктивні – не витримують конкуренції і закриваються, або також зосереджуються на внутрішньому ринку. Ця модель пояснює чому невелика кількість найбільших

компаній США (близько 1%) здійснюють майже 80% експорту країни. До цих фірм відносяться: Apple, Ford Motor, P&G, Johnson&Johnson, Intel та інші. Завдяки такому відбору загальна середня продуктивність економіки країни зростає, оскільки ресурси перетікають від менш ефективних компаній до більш продуктивних [17].

1.3. Методи дослідження зовнішньоторговельних відносин між країнами

Дослідження зовнішньоторговельних відносин між країнами потребує використання комплексу методів, що дозволяють всебічно оцінити динаміку, структуру, ефективність та географічні особливості міжнародного товарообміну. У контексті аналізу особливостей проведення зовнішньої торгівлі США такі методи забезпечують можливість не лише описати поточний стан торговельної взаємодії, але й виявити ключові закономірності, визначити напрями стратегічної політики та спрогнозувати майбутні тенденції. Сучасні підходи поєднують кількісні, економіко-математичні, порівняльні та індексні методи, дозволяючи створити цілісну емпіричну картину.

Пропонуємо розглянути наступні методи, які були використані у дослідженні.

Для збору економічної інформації були використані панельні дослідження, зокрема саме вторинні методи, такі як аналіз статистичних баз даних міжнародної торгівлі (World Bank, Trade Map), огляд наукової літератури (ResearchGate), використання даних іноземних організацій та їх звітів (WTO, International Trade Council, Bureau of Economic Analysis), а також Інтернет-ресурси (Statista, Yahoo Finance, Trading Economics).

Основним етапом дослідження зовнішньоторговельних відносин є оцінка макроекономічних показників, що формують загальне економічне середовище та визначають торговельний потенціал країни. До них належать:

1. Валовий внутрішній продукт, який характеризує масштаб економіки та її здатність формувати експортний потенціал і попит на імпорт.

2. Експорт та імпорт товарів і послуг, які дають змогу оцінити обсяги, географічну і товарну структуру, динаміку зовнішньоторговельних потоків США на глобальному рівні.

3. Показники прямих іноземних інвестицій, що відображають ступінь економічної інтеграції США з іншими країнами.

4. Частка країни-партнера у загальному експорті США, яка сигналізує про важливість відповідного ринку та ступінь торговельної взаємозалежності.

У першому розділі, який присвячений теоретико-методологічним засадам міжнародної торгівлі та розвитку зовнішньоторговельної політики США, застосовано:

1. Метод теоретичного узагальнення, що дозволив систематизувати підходи до визначення сутності міжнародної торгівлі, розкрити її ключові принципи та дослідити структуру сучасних зовнішньоторговельних операцій.
2. Метод теоретичного аналізу було використано для вивчення сучасних теорій міжнародної торгівлі та їх характеристик. Для ілюстрації практичного застосування окремих теоретичних положень були залучені приклади з економіки США, що дало змогу продемонструвати дію цих концепцій у реальних зовнішньоторговельних процесах.
3. Історико-логічний метод, який дав можливість простежити еволюцію торговельної політики США, трансформацію її пріоритетів під впливом глобальних економічних та політичних змін.

Другий розділ має прикладний і статистично-аналітичний характер, тому в ньому застосовано статистичні методи (структурний аналіз, порівняння, групування) для оцінки динаміки експорту та імпорту США, визначення їх товарної та географічної структури, виявлення основних торговельних партнерів.

У дослідженні також було використано індексний метод, який дав змогу кількісно оцінити рівень відкритості економіки США, ефективність логістичного середовища та активність торговельних зв'язків з окремими державами

Індекс відкритості торгівлі (Trade Openness Index) використовується для оцінки ступеня інтегрованості країни у міжнародну економіку. Він вимірює наскільки економіка країни взаємодіє з іншими, шляхом порівняння обсягу зовнішньої торгівлі з її ВВП. Високий показник свідчить про відкриту економіку, яка ефективно торгує товарами та послугами з іншими країнами.

$$TOI = \frac{E+I}{\text{ВВП}} \times 100\% \quad (1.1) [18, \text{с. } 55]$$

де сума експорту всіх товарів та послуг (E) та імпорту всіх товарів та послуг (I) поділене на ВВП країни за звітній період і виражене у відсотках.

Індекс ефективності логістики (Logistics Performance Index) Світового банку – це комплексний індекс, який охоплює весь ланцюг постачання. Він базується на опитуванні майже 1000 фахівців з логістики по всьому світу і є корисним для порівняння стану логістичної діяльності між країнами, виявлення недоліків та сильних сторін у сфері, а також для визначення наскільки логістичне середовище держав сприяє або перешкоджає розвитку торгівлі. Індекс базується на числових оцінках від 1 (найслабша) до 5 (найсильніша) [19].

LPI є середньозваженим значенням шести компонентів:

1. Ефективність процесу митного оформлення.
2. Якість інфраструктури, пов'язаної з торгівлею та транспортом.
3. Простота організації міжнародних перевезень за конкурентними цінами.
4. Компетентність та якість логістики.
5. Можливість відстеження та контролю вантажів.

Індекс торгової інтенсивності (Trade Intensity Index) оцінює наскільки фактичні торговельні потоки перевищують або відстають від очікуваного

рівня з огляду на економічний масштаб країн. Він дозволяє виявити країни, з якими США торгують більш активно, та навпаки.

$$TII = \frac{X_{js}/X_{jw}}{X_{ws}/X_w}, \quad (1.2) [18, \text{с. } 57]$$

де, X_{js} – загальний обсяг експорту з країни j до країни s ; X – загальний експорт країни j ; X_{ws} – загальний обсяг імпорту країни s ; X_w – загальний світовий імпорт.

Якщо $TII > 1$, тоді ринок країни s є більш важливим для країни j , ніж його «світова вага», а їх двостороння торгівля є ефективною. Якщо $TII < 1$, тоді країна j недоотримує вигоду від співробітництва, держави недостатньо реалізують свій торговельний потенціал.

У третьому розділі було застосовано економіко-математичні методи. Для оцінки та прогнозування динаміки зовнішньої торгівлі використовується метод аналізу часових рядів, зокрема: побудова лінійного тренду на основі статистичних даних за певний період, що дозволяє визначити основні тенденції розвитку зовнішньоторговельних потоків США

R^2 (коефіцієнт детермінації) – показує, наскільки добре трендова модель описує реальні дані. Значення, близьке до 1, свідчить про високу якість апроксимації. Типові значення для коефіцієнта апроксимації R^2 включають:

1. 0,9–1,0, що вказує на відмінне наближення, модель дуже точна;
2. 0,75–0,89, що вказує хороше наближення, пояснює більшість змін;
3. 0,5 – 0,74, що вказує на середнє наближення, можливі покращення;
4. $< 0,5$, що вказує на слабке наближення, модель малоефективна.

Для ідентифікації груп країн-партнерів за схожими параметрами використовується кластерний аналіз.

Кластеризація – це процес поділу об'єктів на групи (кластери) таким чином, щоб об'єкти в одному кластері були максимально подібними один до одного, а відмінними від об'єктів інших кластерів. Критерієм є відстань між об'єктами в багатовимірному просторі. Ключова цінність кластерного аналізу полягає у можливості групування об'єктів, спираючись на комплексний масив

ознак, а не на одиничний критерій. Для графічного представлення результатів, особливо при використанні ієрархічних методів, найчастіше використовують діаграму дерева. Дендрограма – це діаграма, що візуалізує процес послідовної кластеризації на основі матриці відстаней. Вона дозволяє геометрично відобразити процедуру об'єднання або поділу груп, оперуючи показниками подібності між елементами [20].

У дослідженні, цей метод аналізу був застосований для групування країн-партнерів США у відносно однорідні кластери. На відміну від простого ранжирування за обсягом торгівлі, кластеризація проводилася за сукупністю ознак (обсяг двосторонньої торговельної діяльності аналізованих країн з США, а саме: експорт та імпорт товарів і послуг; торговельне сальдо; індекс LPI; обсяг ПП з США). Це дозволило виявити приховані закономірності та виділити різні моделі торговельних відносин США.

Висновки до першого розділу

Перший розділ характеризує теоретичні особливості розвитку міжнародної та зовнішньої торгівлі країн.

1. Було виявлено, що міжнародна торгівля є однією з ключових форм міжнародних економічних відносин, що забезпечує глобальний рух товарів, послуг, капіталів та технологій. Її розвиток сприяв формуванню світового ринку, міжнародного поділу праці та сучасної глобальної економіки. Зовнішня торгівля, натомість, є складовою міжнародної торгівлі, яка відображає торговельні операції конкретної країни з іншими державами. Вона охоплює різні форми міжнародного обміну, серед якого ключовими є експорт та імпорт, а також похідні від них операції – реекспорт і реімпорт. При цьому зовнішня торгівля відображає внутрішню організацію її міжнародних торговельних зв'язків та характеризує співвідношення таких складових: товарної, географічної, інституційної та функціональної структури. Водночас міжнародна торгівля базується на універсальних принципах і нормах, зокрема правилах СОТ, які забезпечують недискримінацію, лібералізацію, прозорість,

добросовісну конкуренцію та підтримку інтеграції для формування ефективної торговельної системи на світовій арені.

2. Було досліджено теоретичні засади міжнародної торгівлі на основі сучасних теорій економіки від масштабу, внутрішньогалузевої торгівлі та життєвого циклу продукту, які пояснюють логіку формування торговельних потоків у XXI столітті. Виявлено, що жодна з теорій не є універсальною, а сучасний глобальний ринок формується комплексом факторів, серед яких наявність технологічного розвитку та інновацій, якість інфраструктури, участь у регіональних інтеграційних об'єднаннях. Наразі зовнішньоторговельна політика країн поступово трансформується від лібералізації до стратегічного протекціонізму, що зумовлено конкуренцією за ринки збуту, ресурсами та безпековими інтересами. Таким чином, концептуальні засади міжнародної торгівлі дозволяють пояснити закономірності розвитку зовнішньоекономічних відносин, але їх практичне застосування потребує адаптації до актуальних викликів. Сучасна зовнішня торгівля США дедалі більше визначається інноваціями, технологічною спеціалізацією, рівнем продуктивності праці та глобальною конкуренцією.

3. Використання вторинних панельних даних, статистичних баз і аналітичних звітів дозволило сформувати надійну інформаційну основу дослідження зовнішньоторговельних відносин США. Оцінка ключових макроекономічних показників дала змогу охарактеризувати економічне середовище та визначити торговельний потенціал США. Застосування індексних методів забезпечило кількісну оцінку рівня інтегрованості країни у світову торгівлю, конкурентоспроможності логістичної системи та ефективності двосторонніх торговельних зв'язків. Методи аналізу часових рядів дозволили виявити тренди та спрогнозувати динаміку зовнішньоторговельних потоків, тоді як кластерний аналіз дав можливість згрупувати країни-партнери за структурою та інтенсивністю торговельної взаємодії.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ТА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ США

2.1. Особливості зовнішньоторговельної стратегії та політики США

Протягом усієї історії торгівлі США питання щодо ступеня протекціонізму, який країна має запроваджувати, завжди перебувало в центрі торговельної політики та було ключовим джерелом внутрішньополітичних суперечностей. У прощальній промові Джорджа Вашингтона на посту президента у 1789 році містилася одна з головних порад щодо відносин з іншими державами: «уникати тривалих союзів». Ці слова визначали зовнішню політику США протягом понад століття. І сьогодні дехто з американців вважає, що стратегія Д. Вашингтона є найбільш ефективною і її варто наслідувати, а Сполучені Штати повинні за можливості уникати суттєвого втручання у світові справи [21]. Проте насправді США були залучені до глобальної політики протягом усього ХХ століття, і внаслідок цього сучасна зовнішня політика поглинає значну частину часу, зусиль і фінансових ресурсів уряду. Таким чином, якщо ізоляціонізм у зовнішніх відносинах країни втрачає свою актуальність, яку торговельну політику сьогодні проводять Сполучені Штати?

Від прагнення та боротьби за незалежність до потрясінь Великої депресії та світових війн, і потім до формування нового порядку, зумовленого глобалізацією, всепроникний вплив американської торговельної політики формував економіку США та міжнародної спільноти. Для найповнішого задоволення інтересів країни, а також виробників і споживачів, цілі торговельної політики США поступово еволюціонували – від орієнтації на фіскальні надходження до протекціонізму, а згодом до сучасної моделі взаємного процвітання. Зміни у торговельній політиці США завжди були результатом «великих політичних дебатів», які підкріплювалися географічним розмаїттям промислової структури. Відповідно, трансформації у складі

місцевих промислових комплексів та балансі партійних сил у Конгресі та виконавчій владі були і залишаються провідними чинниками нестабільності запровадження тарифів і субсидій [22].

Для повного розуміння особливостей зовнішньоторговельної політики США, пропонуємо для початку розглянути правові та інституційні засади.

Правові основи формування торговельної політики США закріплені у законодавстві та відображають розподіл повноважень між гілками влади. Кожна з них виконує специфічні функції у цьому процесі, забезпечуючи комплексний механізм ухвалення рішень і реалізації торговельних заходів.

Конгрес США як законодавчий орган визначає цілі торговельних переговорів, здійснює нагляд і моніторинг, а також ухвалює закони, що регламентують торговельну політику. Саме Конгрес володіє конституційними повноваженнями щодо запровадження тарифів і регулювання зовнішньої торгівлі, що забезпечує йому ключову роль у процесі формування торговельно-економічного курсу країни.

Виконавчий апарат уряду реалізує торговельну політику, визначаючи її порядок денний і ведучи переговори щодо міжнародних торговельних угод. До процесу залучаються Головний торговельний представник США (USTR), Державний департамент з міжнародної торгівлі (ІТА), Митна служба, Міжнародна торговельна комісія США (USITC). Виконавча влада відповідає за імплементацію законів через підзаконні акти, ухвалює рішення щодо імпорتنих обмежень та питань національної безпеки, контролює виконання торговельних угод і бере участь у врегулюванні торговельних спорів у рамках Світової організації торгівлі.

Суди США забезпечують застосування торговельного законодавства у конкретних справах та формують прецедентне право, яке стає складовою правового поля торговельної політики.

Таблиця 2.1

Регуляторна структура реалізації торговельної політики США

Гілка влади	Учасники	Формат реалізації торговельної політики США
Законодавча	Конгрес США	Прийняття Великого зводу законодавства США (U.S. Statutes at Large) у хронологічному порядку; Кодекс США (U.S. Code) за тематикою; визначення цілей торговельних переговорів; моніторинг і надання консультацій
Виконавча	Головний торговельний представник США (USTR); Митна служба; Державний департамент з міжнародної торгівлі (ІТА); Міжнародна торговельна комісія США (USITC); інші агентства	Проведення торговельних переговорів; видання Кодексу федеральних регулювань (Code of Federal Regulations) у систематизованому вигляді; публікації в офіційному журналі «Федеральний реєстр» (Federal Register) щодо змін у законодавстві; ухвалення політичних документів; діяльність Міжнародної торговельної комісії США (USITC), яка виконує квазісудові функції, такі як: розслідування та винесення рішень
Судова	Суди США	Розгляд справ, формування прецедентного права

Таблиця складена автором за матеріалами [23]

Конгрес також здійснює контроль за торговельними функціями, які виконують федеральні агентства. Відповідно до законодавства, Головний торговельний представник США (USTR) очолює торговельні переговори та координує торговельну політику через міжвідомчий механізм, із залученням офіційних консультацій з громадським та приватним секторами. Торговельна політика країни перебуває у тісному взаємозв'язку з внутрішніми та зовнішньополітичними цілями, що охоплюють широкий спектр економічних, політичних, безпекових і соціальних аспектів. Така багаторівнева структура часто змушує законодавців та урядовців США балансувати між суперечливими завданнями, зокрема у сферах міжнародної торгівлі та забезпечення національної безпеки.

Основними торговельними функціями США є [24]:

1. Формування, лібералізація та забезпечення дотримання торговельних правил. Це включає переговори щодо укладення торговельних угод з метою відкриття ринків і встановлення правил торгівлі та інвестування; контроль за виконанням зобов'язань через механізми врегулювання спорів та національне торговельне законодавство США.

2. Стимулювання експорту та контроль. До цього відноситься: державна підтримка експортного фінансування, проведення маркетингових досліджень, торговельне лобіювання та організація торговельних місій; ліцензування та контроль за стратегічним експортом.

3. Митне регулювання, торговельні захисні заходи та адаптація. Що включає: прикордонний контроль; застосування законодавчих норм для усунення негативних наслідків імпорту, загроз національній безпеці, дисбалансів платіжного балансу, тарифних і нетарифних бар'єрів, імпорту товарів, вироблених із використанням примусової праці; програма Торговельної адаптаційної допомоги (ТАА) для працівників та підприємств, що зазнали збитків.

4. Торговельні преференції. Наприклад, надання безмитного доступу до ринку США для окремих країн, що розвиваються, та визначених категорій товарів з метою стимулювання їхньої торгівлі та економічного зростання.

5. Залучення інвестицій. Тобто, захист і стимулювання інвестицій шляхом укладення інвестиційних договорів і торговельних угод; перевірка іноземних інвестицій на предмет їхнього впливу на національну безпеку.

Розглянемо ключові події в історії проведення зовнішньоторговельної політики США.

Після Другої світової війни американські лідери вважали, що надзвичайно важливо встановити правила міжнародної торгівлі, які б призвели до поступового зменшення торговельних бар'єрів. Політики наголошували, що це необхідно для відновлення світової економіки після руйнівних наслідків Великої депресії та війни, а також для запобігання міжнародним суперечкам, які могли б призвести до майбутніх конфліктів.

Відповідно, у 1947 році США та їх союзники уклали Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ), і під егідою ГАТТ США очолили вісім раундів багатосторонніх переговорів щодо зменшення торговельних бар'єрів. У перших раундах брали участь лише кілька десятків країн, але до кінця останнього успішного раунду в 1995 році (Уругвайський раунд) кількість учасників зросла до 125 країн.

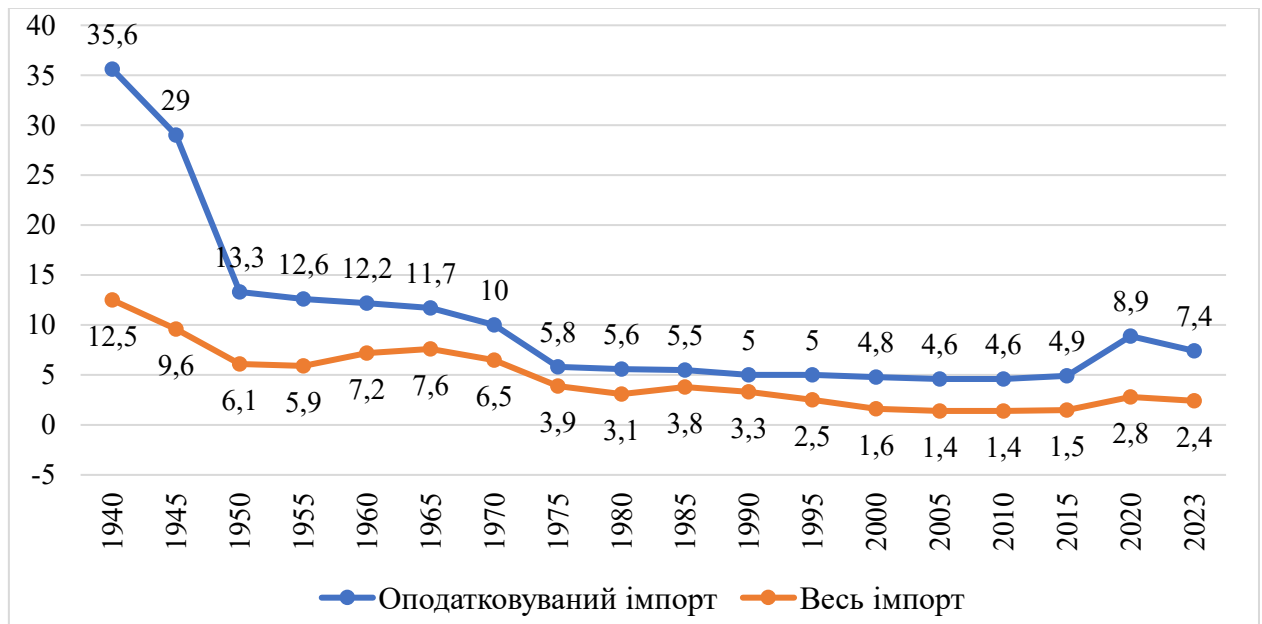


Рис. 2.1. Середня ставка мита на всі імпортовані товари та оподатковуваний імпортований товари в США, % [25]

Рис. 2.1 ілюструє, що США успішно знижували середній відсоток «митного тягаря» на економіку протягом 75 років, сприяючи глобальній торгівлі. У період 1975-2015 рр. обидва показники стабілізуються на історично низьких рівнях. Це свідчить про глибоку інтеграцію США у світову економіку, велику кількість угод про вільну торгівлю та імпорту значної частки товарів без мит. Слід зазначити, що лінія оподатковуваного імпорту (синя) завжди розташована значно вище лінії всього імпорту (помаранчева). Це підтверджує критично важливий факт – існує велика частка безмитного імпорту. Різниця між двома ставками відображає частку імпортованих товарів, які ввозяться без сплати мита (тобто ставка мита 0%). Чим більший розрив, тим більше імпорту звільнено. Якщо поділити зібрані мита на весь імпорту, включаючи той, що не обкладається податком, середня ставка виявиться нижчою. Наприклад, у 2010

році ставка на оподатковуваний імпорт становила 4,8%, але на весь імпорт – лише 1,6%. При цьому загальний митний тягар на економіку (тобто митні збори у відсотках від вартості всього імпорту) був у 3 рази меншим, оскільки більшість товарів ввозилася безмитно. Однак період 2015-2020 років поклав початок новому тренду – посиленню протекціоністських заходів, які значно підвищили податковий тиск на ту частину імпорту, яка обкладається митом. Станом на 2021 рік середнє значення митних тарифів США, що застосовуються до всіх товарів, становило 3,3% [26], що є найнижчим показником серед п'яти найбільших економік світу за ВВП. Приблизно 70% усіх товарів ввозилася до Сполучених Штатів без мита. Адміністрація Д. Трампа критично ставилася до політики низьких тарифів і ширше використовувала свої дискреційні повноваження для підвищення тарифів на певні товари, що імпортуються з ключових торговельних партнерів США.

У 1940 році середні тарифні ставки розвинених країн становили близько 35%, але через шістдесят років, після впровадження більшості поступок Уругвайського раунду, вони знизилися в середньому до 5%. Крім того, були також скасовані нетарифні бар'єри, такі як квоти. Під впливом цієї значної лібералізації торговельних бар'єрів світовий торговельний обіг різко зріс: імпорт та експорт, які в 1947 році становили лише 10,8% ВВП США, до 1995 року зросли до 22%, а в останні роки становлять близько 25%. Більшість економістів вважають, що зростання торгівлі значно сприяло економічному розвитку США в післявоєнні роки [27].

Звичайно, зменшення торговельних бар'єрів було не єдиною причиною такого зростання торгівлі, але, ймовірно, одним з найважливіших факторів. Інші зміни, такі як покращення та здешевлення транспорту і комунікацій, також відіграли значну роль. До 1995 року зусилля США з лібералізації торгівлі досягли значного успіху. Щойно завершений Уругвайський раунд не тільки суттєво зменшив торговельні бар'єри, але й перетворив післявоєнну ГАТТ на більш розгалужену систему правил міжнародної торгівлі, яка охоплювала товари, послуги та інтелектуальну власність, і включала

обов'язкові процедури врегулювання спорів. У визнання цієї посиленої ролі, замість ГАТТ було створено Світову організацію торгівлі (СОТ).

Розглянемо основні напрями торговельної політики президентів США за 1995–2025 рр.

Таблиця 2.2

Хронологія торговельної політики президентів США за 1993–2025 роки

Роки	Президент	Основні напрями торговельної політики	Ключові заходи
1993–2001	Білл Клінтон	Лібералізація, підтримка глобалізації, інтеграція Китаю	<ul style="list-style-type: none"> – Підписання NAFTA – Створення та активна участь у СОТ (1995 р.) – Постійні нормальні торговельні відносини (PNTR) з Китаєм (2000 р.)
2001–2009	Джордж В. Буш	Поєднання Угод про вільну торгівлю (ФТА) та секторального захисту	<ul style="list-style-type: none"> – Підписання низки двосторонніх угод про вільну торгівлю – Тимчасові мита на сталь (2002 р.)
2009–2017	Барак Обама	Регіональні великі угоди, стратегія «pivot to Asia»	<ul style="list-style-type: none"> – Переговори щодо Trans-Pacific Partnership (TPP) – Захисні заходи проти імпорту окремих товарів (напр. китайські шини, 2009 р.)
2017–2021	Дональд Трамп	«America First», протекціонізм, тарифна війна	<ul style="list-style-type: none"> – Тарифи на сталь (25%) та алюміній (10%) у 2018 р. – Початок торговельної війни з Китаєм (2018 р.) – Переукладання угоди NAFTA на USMCA (2020 р.)
2021 – 20.01.2025	Джо Байден	Стратегічний протекціонізм, промислова політика	<ul style="list-style-type: none"> – Збереження тарифів Трампа – Нові тарифи на китайські електромобілі, сонячні панелі, батареї (2024–2025) – Політика підтримки критичних галузей (CHIPS, зелена енергетика)

Таблиця складена автором за матеріалами [28, 29]

Стратегія Б. Клінтона включала активну підтримку багатосторонніх відносин (мультилатералізму) та лібералізації торгівлі. США відігравали провідну роль у становленні СОТ і втіленні правил, що сприяли поширенню глобалізації. Президент підписав закон про встановлення Permanent Normal

Trade Relations (PNTR) з Китаєм у 2000 році, що було ключовим кроком для вступу Китаю у СОТ і для різкого зростання торгівлі з КНР.

Стратегія Д. Буша включала поєднання багатосторонніх та двосторонніх угод Free Trade Agreement (FTA) із випадками секторального захисту. Коли президент Буш вступив на посаду, США мала угоди про вільну торгівлю лише з 3 країнами, а коли він пішов з посади, було підписано вже 17 угод (зокрема, були підписані угоди, що відкривали ринки для агропродукції та послуг). Прикладом захисту торговельної політики було запровадження у 2002 році тимчасових мит на сталь (8–30%) через «шкідливий приплив» імпорту, що викликало критику від торговельних партнерів і суперечки в СОТ.

Стратегія Б. Обама включала повернення до правил і регулювання глобальної торгівлі, але з акцентом на «нові» стандарти (захист умов праці, довкілля, інтелектуальної власності). Був зроблений сильний фокус на регіональних великих угодах, як інструменту стратегічного впливу в Азії. Президент ініціював і просував Транстихоокеанське партнерство (TPP) як частину економічної стратегії проти зростання впливу Китаю. Одночасно застосовував обмежувальні заходи у випадках «стисненого» імпорту (наприклад, тимчасові тарифи на китайські шини у розмірі 35% та 30% на сонячні панелі).

Під час свого першого президентського терміну Д. Трамп проводив стратегію «America First», яка була сфокусована на більш протекціоністський підхід. Відбувся значний відступ від класичного лібералізму до інструментальної тарифної політики та фокусом на двосторонні відносини які, на думку президента, дозволили б США домогтися кращих умов, ніж багатосторонні переговори. Д. Трамп у січні 2017 року наказав вивести США з угоди Транстихоокеанського партнерства (TPP). Також президент звинуватив Китай у тому, що той користується відкритою торговельною політикою США, краде інтелектуальну власність і несе відповідальність за втрату робочих місць у виробничих секторах США. Д. Трамп ввів мита на велику частину китайських товарів, включаючи побутову електроніку,

медичні прилади та механічні деталі. Китай відповів митами, спрямованими на автомобілебудування та сільське господарство, що особливо вплинуло на вирощування сої. Наприкінці першого терміну Д. Трампа напруженість зменшилася, оскільки Китай погодився пом'якшити правила власності для компаній, що отримують іноземні інвестиції, а тогочасна адміністрація США призупинила додаткові заплановані мита.

Стратегія Д. Байдена була гібридною – тобто, зберігалася частина тарифного «захисту», але одночасно з відновленням кооперації з союзниками та акцент на промислову політику і безпеку ланцюгів постачання. Політика більше фокусувалася на «ревіталізації виробництва» у критичних секторах (наприклад напівпровідники, зелена енергетика) та на конкурентоспроможності проти Китаю. Частина тарифів, введених Д. Трампом, залишилася, проте також застосовувалися нові тарифи. У 2024–2025 рр. було введено 25% мита на китайські вироби зі сталі та алюмінію, китайські акумулятори для електромобілів та важливі мінерали для виробництва акумуляторів; 50-відсоткові мита на китайські сонячні панелі та комп'ютерні чіпи; та 100-відсоткове мито на електромобілі з Китаю. Метою був захист від субсидованого імпорту й створення виробничих можливостей у США [30].

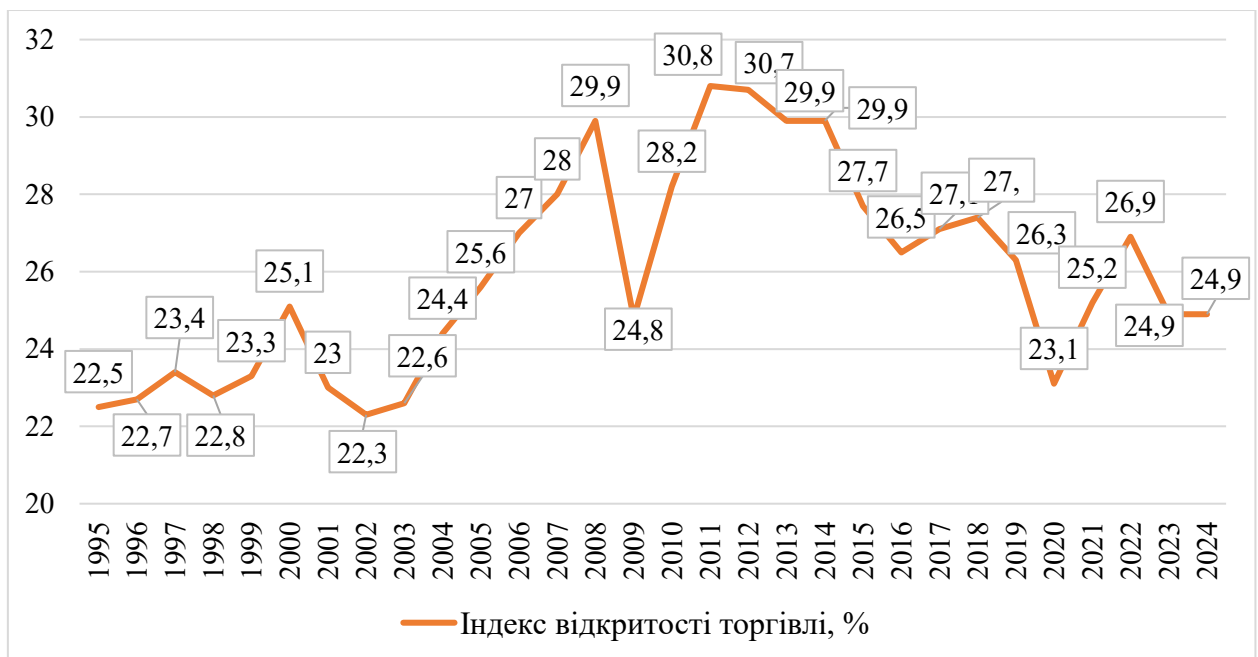


Рис. 2.2. Індекс відкритості торгівлі США, %

побудовано автором за даними [31]

Відповідно до Рис. 2.2, динаміка частки зовнішньої торгівлі у ВВП США у 1995–2024 рр. свідчить про зміну стратегічних підходів до реалізації торговельної політики. У період 1995–2008 рр. спостерігалось стале зростання відкритості економіки – з 22,5% до 29,9% ВВП, що зумовлено активною лібералізацією торгівлі, створенням СОТ, укладанням численних угод про вільну торгівлю та інтеграцією Китаю у світову економіку. Найвищі показники (30–31% ВВП) припадають на 2010–2012 рр., коли адміністрація Б. Обама підтримувала багатосторонні торговельні ініціативи, зокрема переговори щодо ТРП. Однак після 2016 р. відбувається поступове скорочення частки торгівлі у ВВП – до 23,1% у 2021 р., що відображає наслідки протекціоністського курсу адміністрації Д. Трампа, торговельних суперечок із Китаєм і часткової переорієнтації виробництва на внутрішній ринок. І оскільки адміністрація Д. Байдена зберігала тарифну торговельну політику попереднього президента, рівень відкритості економіки країни не повернувся до показників початку 2010-х, утримуючись у межах 24–26% ВВП.

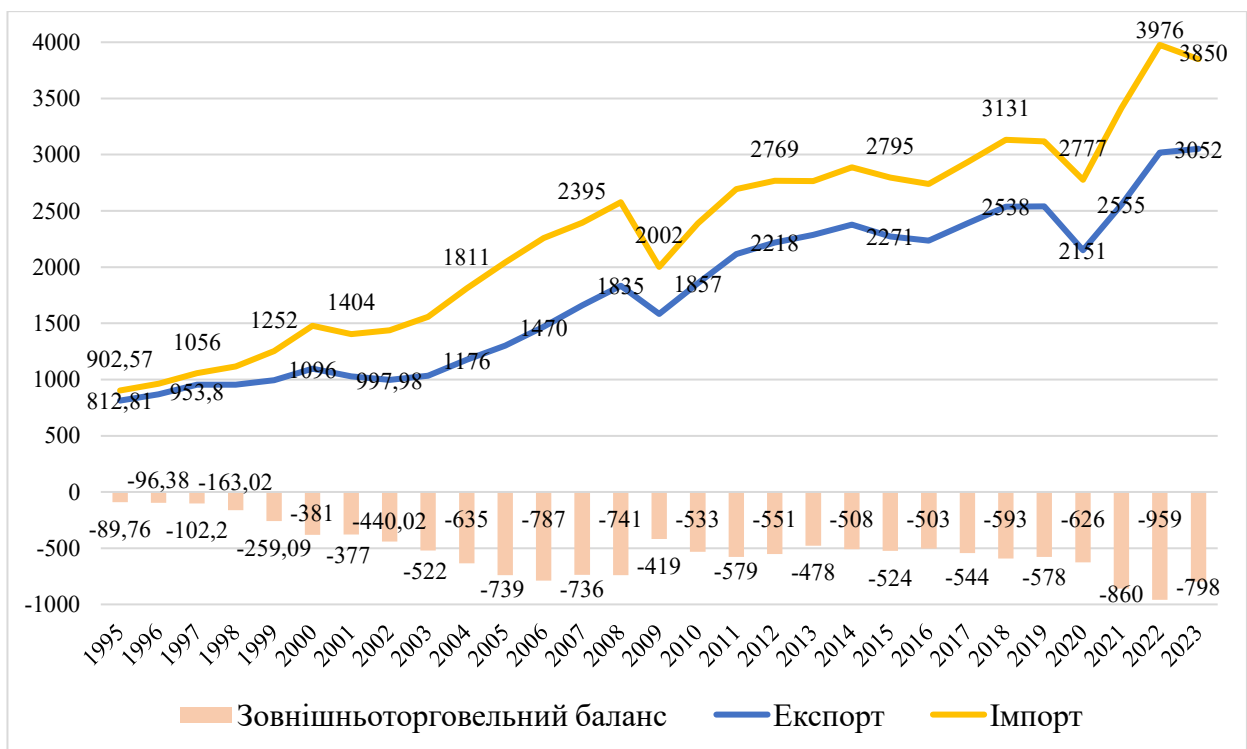


Рис. 2.3. Зовнішньоторговельний баланс США 1995–2023 рр., млрд дол.

США, побудовано автором за даними [32]

Починаючи з 1970 року зовнішньоторговельний баланс США є стабільно від'ємним. За 20 років показник збільшився на 276 млрд дол. США. Глобальний торговельний дефіцит США відображає те, що країна імпортує більше, ніж експортує. Більшість економістів стверджують, що торговельний дефіцит значною мірою зумовлений макроекономічною політикою США, насамперед дисбалансом між внутрішніми заощадженнями та загальними інвестиціями в економіку. Найважливішою причиною торговельного дефіциту є низький рівень внутрішніх заощаджень домогосподарств, підприємств та уряду США порівняно з їхніми інвестиційними потребами. Щоб компенсувати цей дефіцит, американці мусять позичати кошти в інших країнах (таких як Китай), які мають надлишкові заощадження. Такі позики дають американцям змогу досягти вищого темпу економічного зростання, ніж той, який був би можливий, якби США мали покладатися виключно на внутрішні заощадження. Це стимулює споживання та попит на імпорт у США, що призводить до торговельного дефіциту.

Друга адміністрація Д. Трампа застосувала найагресивніший підхід до торговельної політики з 1930-х років (тарифи Смута–Гоулі до 60% на 20 тис. товарів), коли анонсувала «Liberation Day» із застосуванням тарифів на всі країни від 10% до 50%. Ключова різниця тарифної політики 1930-х років та сучасної у тому, що тогочасна економіка США вже перебувала у стадії рецесії, а з огляду на зовнішньоторговельний баланс – експорт перевищував імпорт. Станом на сьогодні, економіка США не перебуває у такому скрутному становищі, зовнішньоторговельне сальдо є від'ємним, а рівень інфляції останній рік не перевищує 3% (при тому, що середній рівень інфляції у 2022 році становив 8%) [33, 34]. Попри це, не виникає здивування, чому «тарифна війна» Д. Трампа зазнала значної критики з боку економічної спільноти. Основною метою цієї політики було зменшення торговельного дефіциту Сполучених Штатів, який розглядався як один із ключових дисбалансів національної економіки. Водночас така стратегія має низку теоретичних і практичних обмежень, оскільки сам показник торговельного дефіциту не

Переважна думка полягає в тому, що, хоча тарифи можуть зменшити дефіцит товарів між США та окремими країнами, вони не зменшать загальний дефіцит між США та рештою світу. Це пов'язано з тим, що існуючий загальний дефіцит США зумовлений не лише торговельними бар'єрами, а й тим, як працює американська економіка. По-перше, американці витрачають і інвестують більше, ніж заробляють, і ця різниця означає, що США купують у світі більше, ніж продають. Отже, доки це триватиме, США можуть продовжувати мати дефіцит, незважаючи на підвищення мит для своїх глобальних торговельних партнерів. Деякі торговельні дефіцити можуть існувати також з ряду законних причин, а не тільки через мита. Наприклад, купівля продуктів харчування, які легше або дешевше виробляти в кліматичних умовах інших країн, або ж США не виробляють багато товарів, які було б актуально імпортувати.

Станом на сьогодні торговельна стратегія Сполучених Штатів Америки залишається далекою від досконалості, оскільки її реалізація супроводжується значними дискусіями щодо доцільності та ефективності застосування тарифних інструментів. Водночас така політика може виявитися ефективною у політичному вимірі, якщо розглядати тарифи не лише як засіб економічного регулювання, а як інструмент зовнішньополітичного впливу.

Запроваджуючи високі мита, США використовують економічний тиск як важіль для досягнення дипломатичних поступок з боку торговельних партнерів. Зокрема, тарифи часто застосовуються як механізм примусу до переговорів щодо умов, вигідніших для уряду, наприклад, посилення захисту прав інтелектуальної власності, розширення доступу американських товарів до іноземних ринків чи зменшення рівня державних субсидій у країнах-партнерах. Яскравим прикладом успішної реалізації такої стратегії є перегляд Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (NAFTA), результатом якого стало укладення оновленої угоди USMCA, більш сприятливої для американської сторони. Подібна практика простежується і у відносинах США з іншими державами. Так, запровадження 50-відсоткового тарифу на товари з

Індії було пов'язане з імпортом нею російської нафти, тоді як погроза встановлення 30-відсоткового тарифу на товари з Європейського Союзу спричинила активізацію переговорів. Унаслідок досягнутих домовленостей між президентом Д. Трампом та головою Єврокомісії Урсулою фон дер Ляєн щодо збільшення інвестицій ЄС у США на 600 млрд дол. США та виділення 750 млрд дол. США на розвиток енергетичного сектору, тариф зрештою було знижено до 15% [37].

Варто зазначити, що Міжнародний торговий суд постановив, що «Закон про надзвичайні економічні повноваження» (IEEPA), на який посилався Д. Трамп, не надавав президенту одноосібних повноважень вводити мита майже на всі країни світу. Федеральний апеляційний суд постановив, що право встановлювати податки і тарифи належить Конгресу. Білий дім звернувся до Верховного суду з проханням скасувати це рішення. Суд підтвердив, що розгляне аргументи у цій справі в першому тижні листопада 2025 року [38].

Попри відсутність комплексної оцінки макроекономічних наслідків торговельної політики адміністрації Д. Трампа, наявні показники свідчать про відносну стійкість американської економіки. Протягом періоду дії тарифної політики спостерігалось стабільне зростання ВВП, індекс S&P 500 досяг найвищих значень за останній рік (6735,11 станом на 09.10.2025) [39], а обсяги фондових інвестицій у II кварталі збільшилися на 18,2 млрд дол. США (82,5 млрд дол. США) [40]. Важливо також відзначити, що велика частина високотехнологічних компаній, зокрема Apple, TSMC та Samsung, здійснили значні капіталовкладення у виробничі потужності на території США, перенісши частину виробництва з-за кордону для уникнення додаткового податкового навантаження. Натомість компанії, які не погодилися на локалізацію виробництва, опинилися у менш конкурентному становищі, що свідчить про ефективність тарифної політики як стимулу до реіндустріалізації та внутрішніх інвестицій.

Торговельна політика постійно перебуває в процесі еволюції, зазнаючи впливу геополітичних змін, економічних тенденцій та технологічних

інновацій. Від Генеральної угоди з тарифів і торгівлі до Угоди USMCA, кожен етап суттєво трансформував підходи до виробництва, розподілу та постачання товарів у глобальній економіці. Сучасна система міжнародної торгівлі також стикається з численними викликами, однак досвід минулих десятиліть і здатність США швидко адаптуватися до нових умов створюють передумови для збереження лідерських позицій у світовій економіці.

2.2. Аналіз зовнішньої торгівлі США з країнами світу

Економіка США є найбільшою економікою у світі. У 2024 році ВВП США становив близько 29 трлн дол., що перевищує сукупний ВВП другої та третьої за величиною економік, Китаю та Японії. Країна є найбільшим імпортером і другим за величиною експортером товарів у світі, а також найбільшим імпортером і експортером комерційних послуг [41]. За останніми даними Світового банку, торгівля становить 25% ВВП США. Країна підписала 14 взаємних угод про вільну торгівлю (ФТА), 5 преференційних торговельних програм, 51 рамкову угоду про торгівлю та інвестиції та 48 двосторонніх інвестиційних договорів (ЛОС) [42].

Сектор послуг формує приблизно 78% економіки країни, промисловість становить 10%, тоді як аграрний сектор – лише 1%. Попри незначну частку, країна утримує провідні позиції на світовому ринку за виробництвом сої та входить до трійки найбільших виробників цукрових буряків. Щорічний збір зернових становить приблизно 440 млн т (16% глобального виробництва). Обсяг промислового сектору США оцінюється у 3,3 трлн дол., що перевищує наступну за масштабами країну – Китай (2,75 трлн дол.). Виробничу базу США формує широкий спектр галузей, включно з авіаційно-космічною, електронною, хімічною та автомобільною промисловістю, а також із виробництвом споживчих товарів та сектором добувної промисловості. Для багатьох держав-учасниць СОТ Сполучені Штати є одним із головних торговельних партнерів і стратегічно важливим ринком збуту [43].

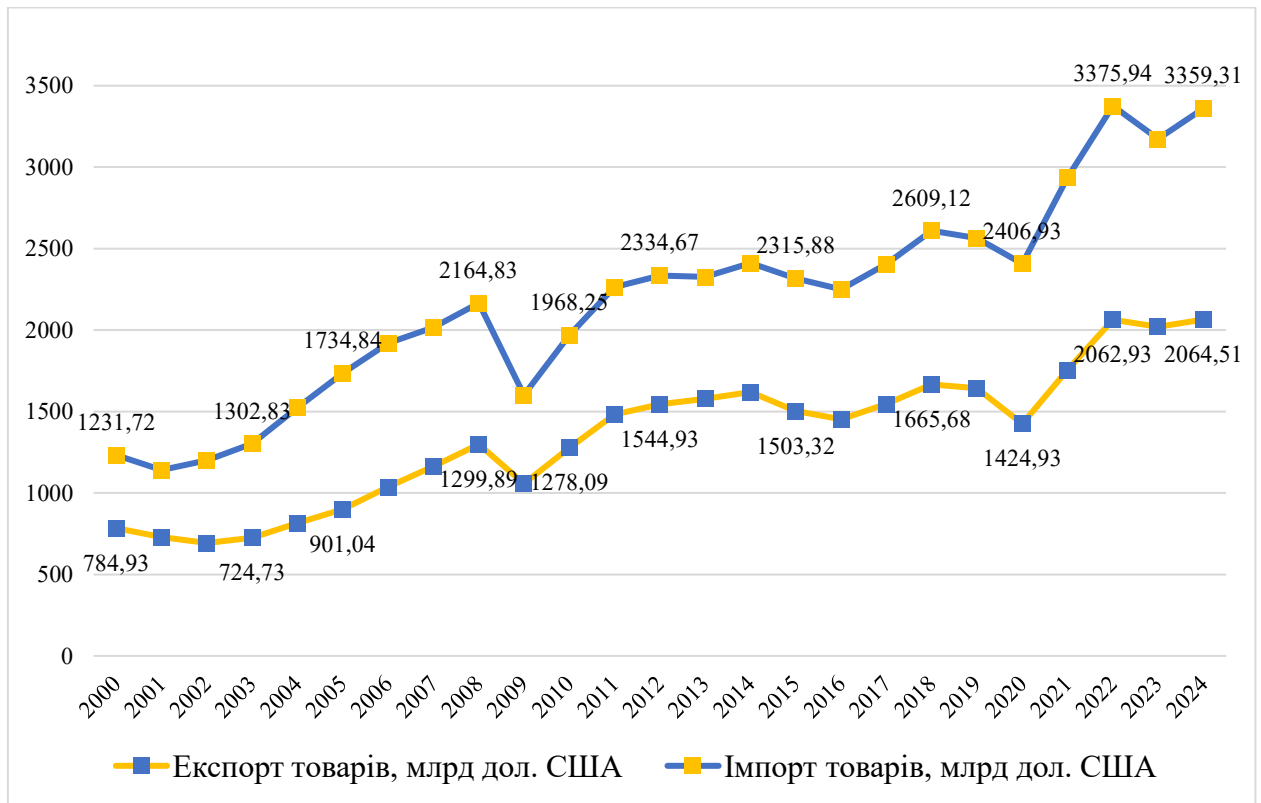


Рис. 2.4. Динаміка товарообігу США 2000–2024 рр.,
побудовано автором за даними [44]

Аналіз динаміки експорту та імпорту товарів США у 2000–2024 рр. (Рис. 2.4) свідчить про загальну тенденцію до зростання обсягів зовнішньої торгівлі, що є відображенням як розширення міжнародних економічних зв'язків, так і високої інтегрованості американської економіки у глобальні ланцюги постачання. Обсяги експорту за цей період збільшилися з 784,93 млрд дол. США до 2,064 трлн дол. США, тоді як імпорт зріс із 1,231 трлн дол. США до 3,359 трлн дол. США. Незважаючи на це, торговельний дефіцит зберігається, що є структурною рисою економіки США, зумовленою високим внутрішнім попитом і переважанням імпорту споживчих, промислових та енергетичних товарів.

Зниження зовнішньоторговельної активності спостерігалось у 2009 р., що є наслідком глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр., яка призвела до падіння світового попиту, скорочення виробництва та зниження обсягів міжнародної торгівлі. Подібна тенденція повторилася у 2020 р., коли пандемія COVID-19 спричинила збій у глобальних ланцюгах постачання, тимчасове

скорочення експорту промислової продукції та зменшення імпорту через обмеження активності бізнесів. Водночас у подальші роки (2021–2024 рр.) спостерігається активне відновлення зовнішньоторговельних потоків, що пояснюється відновленням глобального попиту, державними стимулами у США, ростом споживання, а також адаптацією бізнесу до нових умов торгівлі.

Варто зазначити, що зростання імпорту у 2021–2023 рр. частково є наслідком реалізації протекціоністської тарифної політики адміністрації Д. Трампа, яка, хоча й мала на меті скорочення дефіциту, стимулювала повернення виробничих потужностей до США (reshoring) та інвестиції у національні галузі, зокрема у виробництво напівпровідників, енергетику та високі технології. З іншого боку, збільшення експорту у 2022–2024 рр. відображає розширення поставок енергоресурсів, авіаційної та аграрної продукції на європейські ринки, що відбулося після зміни структури світової торгівлі через геополітичні чинники.

У підсумку, динаміка товарообігу США у 2000–2024 рр. свідчить про високу стійкість зовнішньоторговельної системи країни, її здатність швидко адаптуватися до глобальних шоків та використовувати торговельні й тарифні механізми як інструмент не лише економічної, а й політичної стратегії. Попри збереження дефіциту торговельного балансу, торговельна політика США забезпечує підтримку макроекономічної стабільності, залучення інвестицій і збереження провідних позицій країни у світовій економіці.

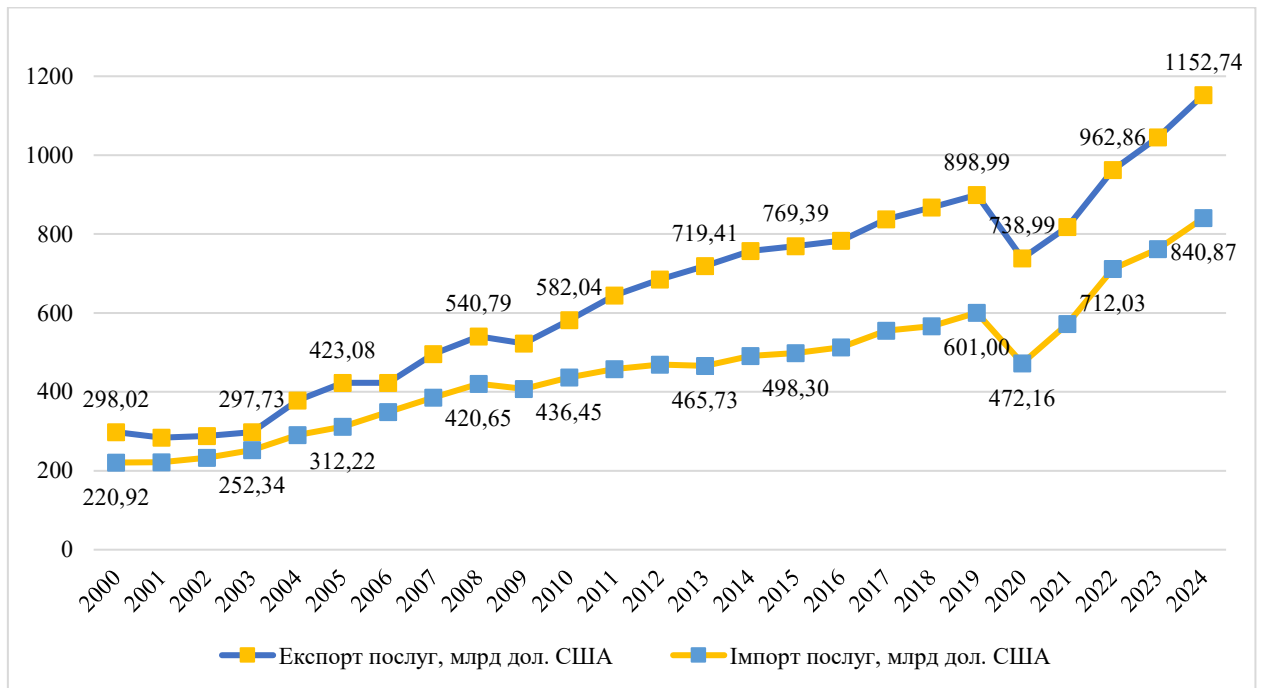


Рис. 2.5. Динаміка експорту та імпорту послуг США 2000–2024 рр., побудовано автором за даними [44]

У динаміці експорту та імпорту послуг США протягом 24 років простежується стійка тенденція зростання обсягів як експорту, так і імпорту послуг, із незначними коливаннями у кризові періоди.

У 2000–2008 рр. обидва показники зростали завдяки активному розвитку фінансових, транспортних і ділових послуг, глобалізації та розширенню участі США у світових ринках. Проте у 2009 р. відбулося тимчасове зниження, спричинене світовою фінансовою кризою 2008 року, що зменшила попит на міжнародні послуги. У 2010–2019 рр. спостерігалось стабільне зростання, яке пояснюється розвитком цифровізації, експансією ІТ-послуг, консалтингу, освітніх і фінансових сервісів, де США мають конкурентні переваги. Саме в цей період експорт послуг суттєво перевищував імпорт, що забезпечувало стійке позитивне сальдо торговельного балансу у сфері послуг. У 2020 р. відбулося різке скорочення експорту (з 898,99 до 738,99 млрд дол.) та імпорту (з 601 до 472,16 млрд дол.) через пандемію COVID-19, що обмежила міжнародні перевезення, туризм і ділову активність. Починаючи з 2021 р., показники швидко відновлюються. Це зумовлено активізацією глобальної економіки, розвитком онлайн-послуг, логістики та сектору електронної

комерції. У 2024 р. експорт досяг 1152,74 млрд дол., імпорт – 840,87 млрд дол., що є найвищими показниками за досліджуваний період. Загалом динаміка демонструє, що США поступово перетворилися на світового лідера у сфері експорту послуг, а ключовими рушіями зростання виступають технологічний сектор, фінанси, освіта, інтелектуальна власність і цифрові рішення.

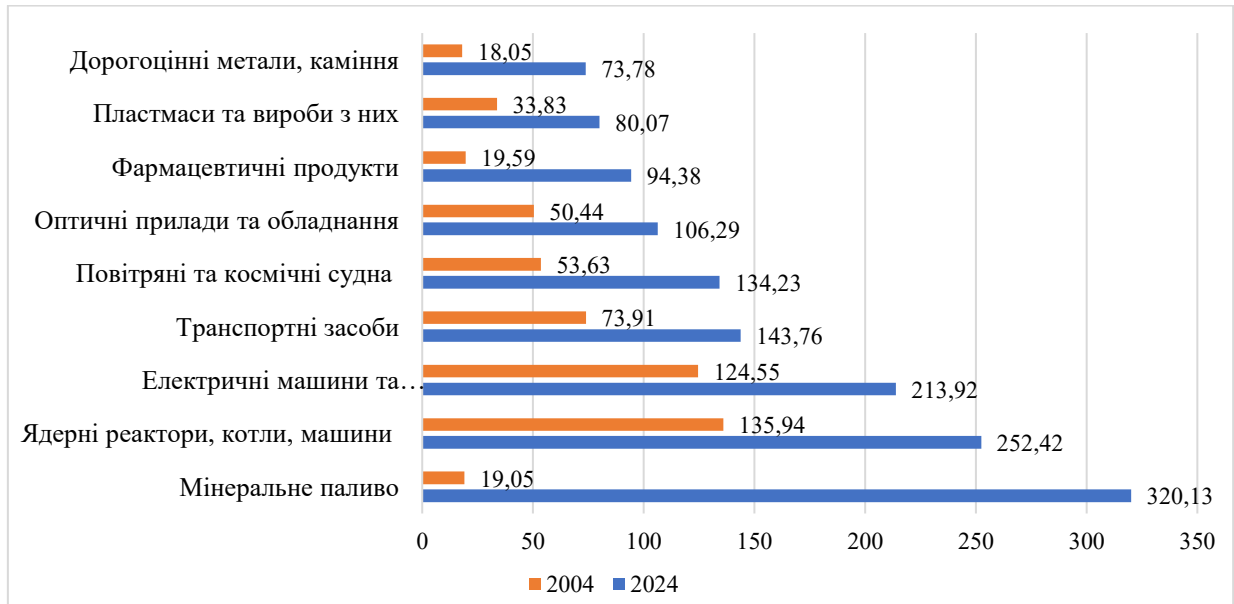


Рис. 2.6. Порівняння товарної структури експорту США у 2004 та 2024 році, млрд дол. США, побудовано автором за даними [44]

На основі Рис. 2.6, можна зробити висновок, що товарна структура експорту США у 2001–2024 роках зазнала суттєвих зміщень у бік технологічного розвитку та підвищення частки високотехнологічних товарів. У 2004 році провідними статтями експорту були «Ядерні реактори, котли, машини» (124,55 млрд дол.), «Електричні машини та обладнання» (73,91 млрд дол.) та «Транспортні засоби», і ці категорії зберігають свої лідерські позиції у 2024 році. При чому, необхідно відзначити зростання експорту за всіма позиціями, особливо у високотехнологічних галузях. Таким чином, експорт таких категорій, як «Повітряні і космічні судна» збільшився до 134,23 млрд дол., «Електричні машини та обладнання» – до 213,92 млрд дол., а «Ядерні реактори і машини» – до 252,42 млрд дол. Значно посилили свої позиції «Фармацевтична продукція» (94,38 млрд дол.), «Оптичні прилади» (106,29 млрд дол.) і «Пластмаси» (80,07 млрд дол.), що свідчить про диверсифікацію

експорту у сфері наукомістких товарів. Водночас, експорт «Мінерального палива» у 2004 році був незначний (19,05 млрд), посідаючи 9-те місце, так як США були одним з найбільших у світі імпортерів енергії. А у 2024 році ця категорія посідає перше місце (320,13 млрд), випередивши всі інші галузі. Це прямий наслідок «сланцевої революції» – розвитку технологій гідравлічного розриву (фрекінгу) та горизонтального буріння у 2000-х та 2010-х роках. Це перетворило США з нетто-імпортера на одного з провідних світових експортерів сирої нафти та зрідженого природного газу.

Загалом, США поступово переходять від орієнтації на сировинні товари до розвитку експорту продукції з високою доданою вартістю, що є ознакою посилення інноваційного потенціалу та конкурентоспроможності економіки.

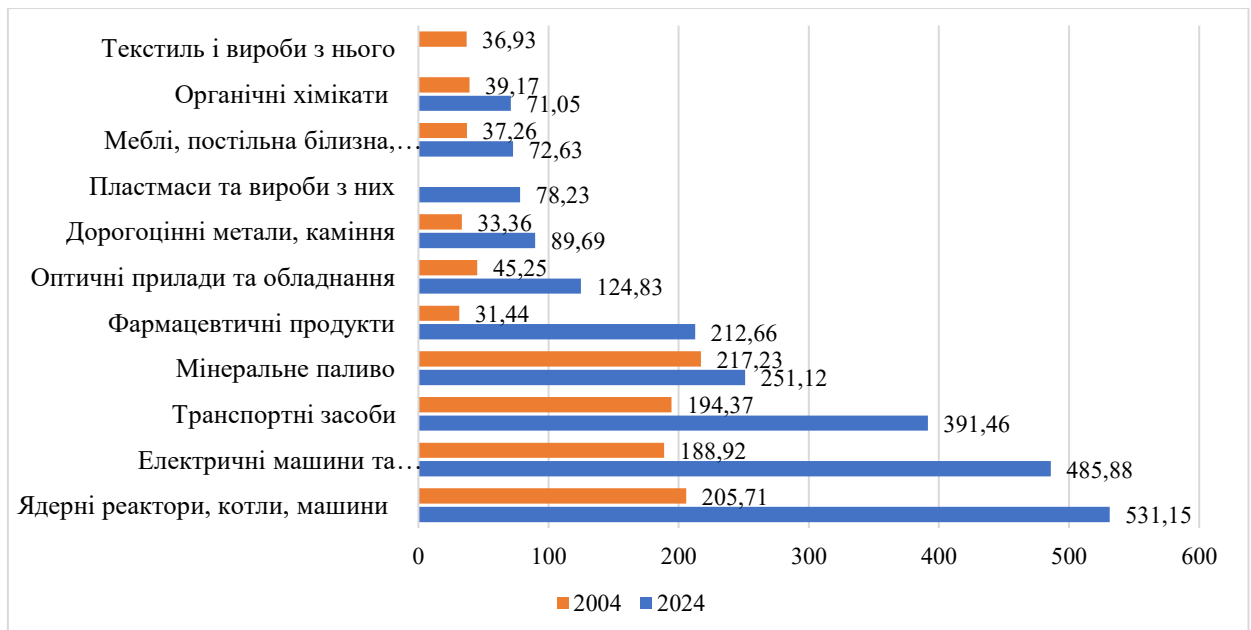


Рис. 2.7. Порівняння товарної структури імпорту США у 2004 та 2024 році, млрд дол. США, побудовано автором за даними [44]

Якщо порівнювати Топ-10 перших категорій товарного імпорту 2004 року та 2024 року, то в останньому спостерігається заміщення такої провідної категорії, як «Текстиль» на «Пластмаси та вироби з них». В усіх інших представлених товарних групах, без винятку, спостерігається значне збільшення вартості імпорту. Це свідчить про суттєве зростання споживання та розширення економічної активності в США протягом 2004–2024 років, а також про поглиблення інтеграції американської економіки у світові ланцюги

постачання. У 2024 році найбільшими статтями імпорту стали «Ядерні реактори, котли, машини» (531,15 млрд дол. США) та «Електричні машини та обладнання» (485,88 млрд дол. США). Це підкреслює зростаючу залежність економіки США від імпорту складного промислового та електронного обладнання. Імпорт транспортних засобів також значно зріс, у 2,5 рази, що вказує на високий попит на іноземні автомобілі та комплектуючі. «Мінеральне паливо» також демонструє суттєве зростання, що відображає високу потребу в енергоресурсах, попри внутрішнє зростання видобутку. Імпорт фармацевтичних продуктів зріс до 212,66 млрд дол. США, що свідчить про зростаючу роль транснаціональних фармацевтичних ланцюгів та високий попит на іноземні ліки та біотехнологічні продукти в США.

Порівняння чітко показує, що протягом 2004–2024 років імпортна структура США змістилася від купівлі сировини («Мінеральне паливо») в бік ще більшої залежності від складного високотехнологічного промислового обладнання («Машини та електричні прилади»), а також фармацевтичної продукції, при цьому зберігаючи високий рівень імпорту транспортних засобів та енергоносіїв. Зростання імпорту підтверджує, що США продовжують використовувати свої переваги у сфері послуг та інтелектуальної власності, купуючи більшу частину промислового виробництва. Варто зазначити, що порівнюючи лідерів товарної структури експорту та імпорту США можна прослідкувати збіг у багатьох товарних групах. Наявність двосторонньої торгівлі вказує на те, що США не просто купують готові товари, а беруть активну участь у глобальному розподілі виробничих процесів. Таким чином, країна може експортувати високоточні двигуни або складні системи безпеки (компоненти з високою доданою вартістю) та водночас імпортувати вже готові автомобілі чи інші комплектуючі (наприклад, з Канади або Мексики) для остаточного складання або продажу. Характерний для США збіг провідних експортних та імпортних товарних груп, особливо у сфері машинобудування, транспорту та фармацевтики, є прямим підтвердженням домінування внутрішньогалузевої торгівлі (Intra-industry trade). Це вказує на глибоку

інтеграцію американської економіки у світові виробничі мережі та її спеціалізацію на диференційованих товарах. США продають світові інноваційні та капіталомісткі різновиди товарів, водночас імпортуючи інші різновиди тієї ж категорії для задоволення високого внутрішнього попиту та оптимізації глобальних виробничих витрат.

Проаналізуємо зміни в географічній структурі зовнішньої торгівлі США за останні 20 років.

Таблиця 2.3

Географічна структура торгівлі товарами США, 2004 рік

Регіон, країна	Експорт товарів		Регіон, країна	Імпорт товарів	
	млрд дол.	%		млрд дол.	%
ВСЬОГО	814,84	100	ВСЬОГО	1525,3	100
Європа	184,305	22,6	Європа	312,707	20,5
Велика Британія	35,90	4,4	Німеччина	79,143	5,2
Німеччина	31,411	3,9	Велика Британія	47,532	3,1
Нідерланди	24,139	3,0	Франція	32,409	2,1
Азія	239,05	29,3	Азія	629,613	41,3
Японія	53,568	6,6	Китай	210,50	13,8
Китай	34,427	4,2	Японія	133,551	8,8
Республіка Корея	26,186	3,2	Республіка Корея	47,819	3,1
Америка	360,873	44,3	Америка	522,727	34,3
Канада	189,878	23,3	Канада	260,161	17,1
Мексика	110,731	13,6	Мексика	157,881	10,4
Бразилія	13,886	1,7	Венесуела	26,274	1,7
Африка	13,192	1,6	Африка	48,289	3,2
ПАР	3,178	0,4	Нігерія	17,114	1,1
Єгипет	3,077	0,4	Алжир	7926	0,5
Нігерія	1,155	0,1	Ангола	6,154	0,4
Австралія та Океанія	17,422	2,1	Австралія та Океанія	11,967	0,8

Таблиця складена автором за даними [44]

Для поглибленого вивчення географічної структури, доцільно проводити аналіз на двох рівнях: регіональному та рівні країн. На рівні країн з кожного представленого регіону було відібрано три найбільші партнери за обсягом торгівлі зі США.

У 2004 році зовнішня торгівля товарами США характеризувалася значним торговим дефіцитом у розмірі 710,46 млрд дол. США.

Американський регіон був абсолютним лідером для експорту товарів (44,3%), що свідчить про високий ступінь інтеграції США з сусідніми країнами, де Канада була головним партнером в обох напрямках (23,3% експорту та 17,1% імпорту), а Мексика займала другу позицію. Азія є найбільшим джерелом імпорту для США, забезпечуючи 41,3% усіх поставок (629,61 млрд дол.), проте цей регіон був головним джерелом торговельного дефіциту. Ключовими партнерами були Китай (лідер імпорту в Азії з 13,8%) та Японія. Європа посідала третє місце як у структурі експорту, так і в імпорті. Основними торговими партнерами були Велика Британія та Німеччина. Таким чином, у 2004 році американська торгівля була найбільш зосереджена на Північній Америці та Азії, при цьому торговий дефіцит був значною мірою спричинений імпортом з Китаю та Японії.

Таблиця 2.4

Географічна структура торгівлі товарами США, 2024 рік

Регіон, країна	Експорт товарів		Регіон, країна	Імпорт товарів	
	млрд дол.	%		млрд дол.	%
ВСЬОГО	2064,5	100	ВСЬОГО	3359,3	100
Європа	486,332	23,6	Європа	762,57	22,7
Нідерланди	89,64	4,3	Німеччина	163,546	4,9
Велика Британія	79,94	3,9	Ірландія	103,755	3,1
Німеччина	75,61	3,7	Італія	78,446	2,3
Азія	618,248	30,0	Азія	1434,189	42,7
Китай	143,545	7,0	Китай	462,638	13,8
Японія	79,740	3,9	Японія	152,066	4,5
Республіка Корея	65,541	3,2	В'єтнам	142,475	4,2
Америка	887,633	43,0	Америка	1097,941	32,7
Канада	348,503	16,9	Мексика	509,986	15,2
Мексика	334,041	16,2	Канада	422,170	12,6
Бразилія	49,666	2,4	Бразилія	44,183	1,3
Африка	32,582	1,6	Африка	40,882	1,2
Єгипет	6,092	0,3	ПАР	14,922	0,4
ПАР	5,818	0,3	Нігерія	5,868	0,2
Марокко	5,268	23,6	Єгипет	2,718	22,7
Австралія та Океанія	39,650	4,3	Австралія та Океанія	23,725	4,9

Таблиця складена автором за даними [44]

За 20 років, експорт США зріс до 2064,5 млрд дол., а Імпорт – до 3359,3 млрд дол., що свідчить про дворазове збільшення обсягів торгівлі та водночас збереження торговельного дефіциту. У 2024 році, Америка залишається провідним регіоном експорту товарів з США, переважно через Канаду та Мексику, які разом складають 33% експорту країни. Канада є найбільшим торговим партнером, однак її частка в експорті зменшилась з 23,3% до 16,9%, а в імпорті – з 17,1% до 12,7%, що може бути наслідком енергетичної самодостатності США, зниження імпорту канадської нафти та газу. Мексика, навпаки, посилила позиції (експорт збільшився до 16,2%, імпорт до 15,2%), що є результатом перетворення NAFTA в угоду USMCA, зростання виробничої кооперації у сфері автомобілебудування, електроніки та агропродукції, а також переорієнтації виробництва з Китаю на «nearshoring» у Мексику.

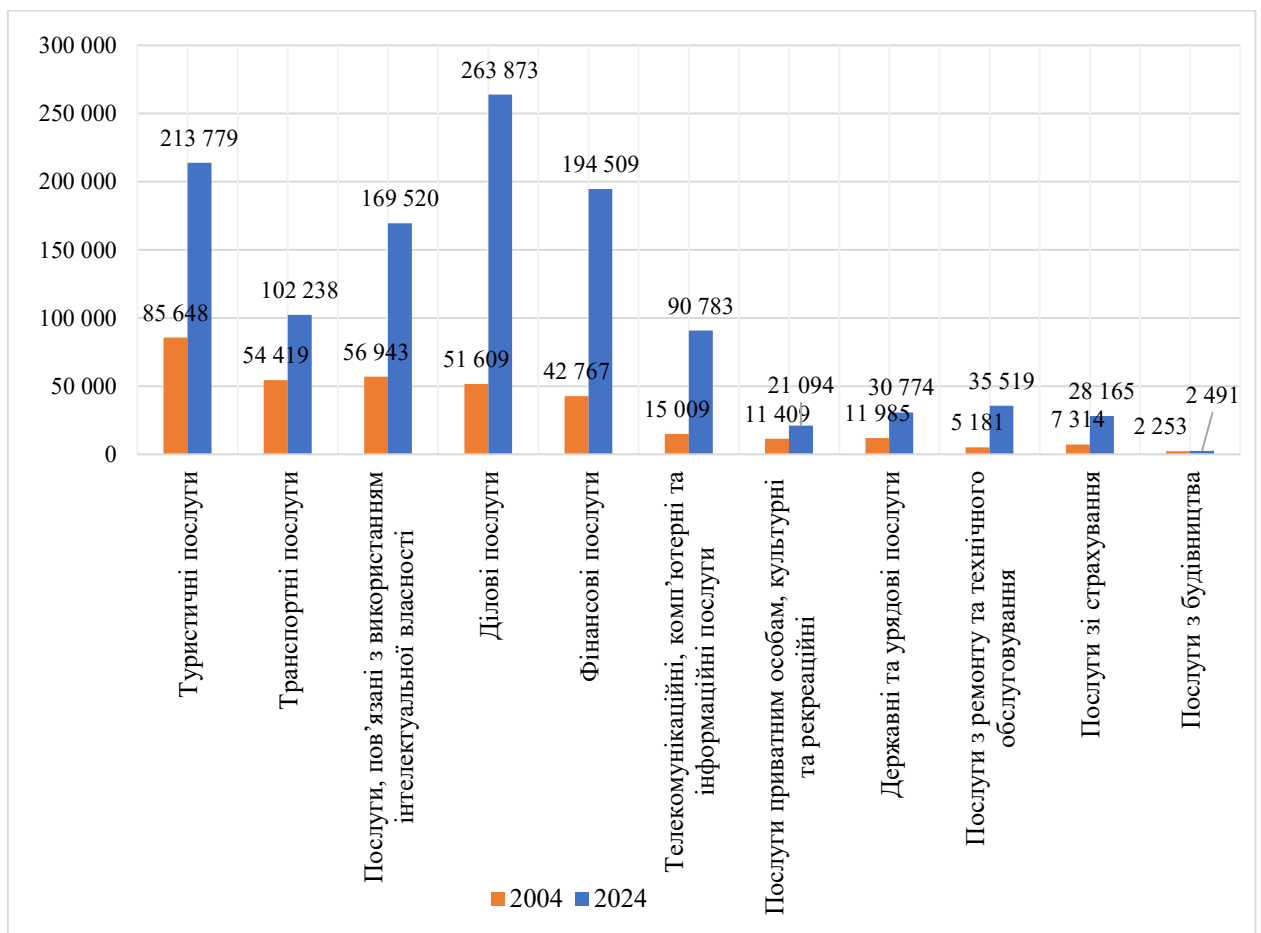


Рис. 2.8. Порівняння структури експорту послуг США у 2004 та 2024 році, млрд дол. США, побудовано автором за даними [45]

За період 2004–2024 років загальний експорт послуг США зріс більш ніж у чотири рази – з 344,536 млрд дол. до 1 152,747 млрд дол., при цьому відбулися

зміни його внутрішньої структури. Усі сектори послуг, без виключень, за 20 років продемонстрували зростання, при чому «Ділові послуги» посіли перше місце за обсягами експорту, замінивши «Туристичні послуги». Таким чином, ключовою тенденцією наразі є домінування та суттєве зростання високоінтелектуальних та фінансово-орієнтованих категорій. Найбільший ріст спостерігається у сфері «Ділових послуг» (з 51,6 до 263,9 млрд дол.) та «Фінансових послугах» (з 41,0 до 169,5 млрд дол.), що пояснюється зміцненням позицій США як світового фінансового центру. Відчутно зросли «Послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності» (майже у 3 рази), що зумовлено стрімким розвитком цифрових технологій, інноваційної діяльності та глобалізацією бізнесу. Єдиною категорією, що продемонструвала порівняно незначне зростання, були «Послуги з будівництва», що пов'язано з посиленням конкуренції з боку азійських та європейських компаній на міжнародному ринку будівельних послуг.

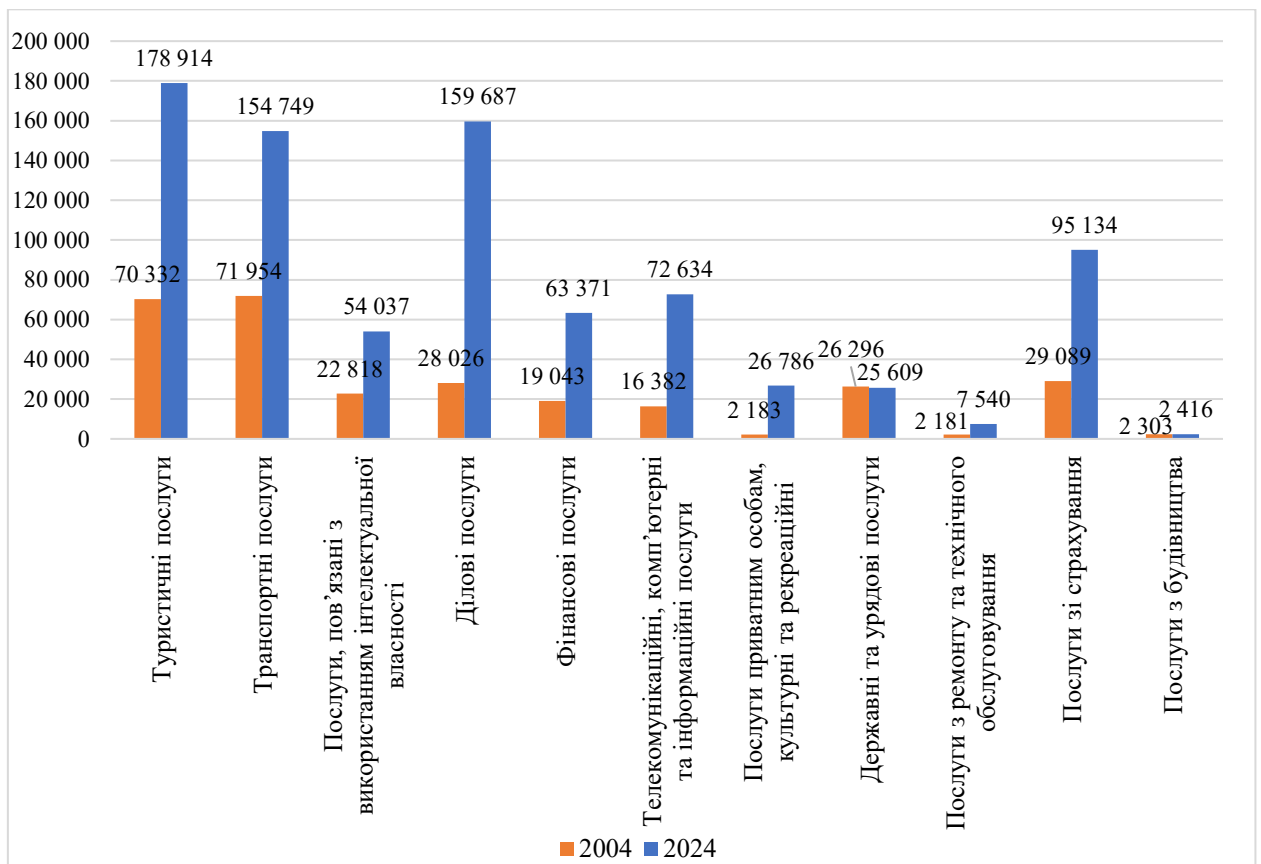


Рис. 2.9. Порівняння структури імпорту послуг США у 2004 та 2024 році, млрд дол. США, побудовано автором за даними [45]

Загальний обсяг імпорту послуг за аналізований період зріс майже у три рази – з 290,6 млрд дол. до 840,9 млрд дол., що свідчить про зростання внутрішнього попиту на зовнішні послуги та посилення інтеграції США у світову економіку. «Туристичні послуги» зберігають лідерство протягом аналізованого періоду, продемонструвавши зростання у 2,5 рази. У 2024 році друге місце посіли «Ділові послуги» (збільшення у більше ніж 5 разів), що відображає тенденцію аутсорсингу корпоративних функцій (консалтинг, менеджмент, юридичні та бухгалтерські послуги) у країни з нижчими витратами або більш високою спеціалізацією. «Послуги зі страхування» також продемонстрували стрімке зростання, що свідчить про глобалізацію страхових ризиків та зростаючу залежність від іноземних перестраховувальних компаній. Зростання «Телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг» є прямим наслідком діджиталізації. Економіка стала залежною від ІТ-інфраструктури, хмарних сервісів, розробки програмного забезпечення та обробки даних, значну частину яких тепер імпортують. Імпорт «Будівельних послуг» практично не змінився, що, ймовірно, вказує на достатність внутрішніх ресурсів або обмежену потребу в іноземних будівельних послугах. Можна зробити висновок, що відбувся зсув від імпорту традиційних послуг (пов'язаних з транспортуванням та туризму) до імпорту послуг, заснованих на знаннях (бізнес-послуги, ІТ, фінанси, страхування).

Таким чином, структура імпорту послуг США у 2024 році чітко відображає економіку, яка активно купує бізнес-рішення та ІТ-послуги по всьому світу, одночасно підтримуючи високий рівень споживання іноземних туристичних та логістичних послуг.

У 2024 році зовнішньоторговельний обіг послуг США склав 1993,6 млрд дол., а зовнішньоторговельне сальдо було позитивним. Варто зазначити, що США є найбільшим у світі експортером послуг, з часткою 13%. А частка послуг у загальному експорті країни становить майже 36%.

Таблиця 2.5

Ключові партнери США з експорту послуг

2004 рік			2024 рік		
Країна	млрд дол.	%	Країна	млрд дол.	%
ВСЬОГО	378,48	100	ВСЬОГО	1152,747	100
1. Велика Британія	41,919	11,1	1. Велика Британія	99,365	8,6
2. Японія	36,449	9,6	2. Канада	90,267	7,8
3. Канада	29,457	7,8	3. Ірландія	83,272	7,2
4. Німеччина	18,961	5,0	4. Швейцарія	64,689	5,6
5. Мексика	18,750	5,0	5. Китай	55,025	4,8
6. Франція	13,077	3,5	6. Мексика	50,415	4,4
7. Швейцарія	11,014	2,9	7. Японія	49,377	4,3
8. Республіка Корея	8,038	2,1	8. Німеччина	44,960	3,9
9. Нідерланди	7,755	2,0	9. Індія	41,751	3,6
10. Австралія	7,462	2,0	10. Сінгапур	41,440	3,6
11. Китай	7,403	2,0	11. Нідерланди	37,076	3,2
12. Італія	6,282	1,7	12. Бразилія	29,584	2,6
13. Сінгапур	5,752	1,5	13. Франція	28,832	2,5
14. Тайвань	5,728	1,5	14. Люксембург	27,971	2,4
15. Бразилія	5,545	1,5	15. Республіка Корея	27,002	2,3

Таблиця складена автором за даними [45]

Загальний обсяг експорту послуг США зріс більш ніж у чотири рази за 20 років, що свідчить про домінуючу роль країни у світовій економіці послуг та розвиток глобалізаційних процесів. У 2024 році Велика Британія та Канада є головними експортними партнерами, посиливши свої позиції (Канада піднялася з 3-го на 2-е місце). Це підкреслює глибокі економічні та культурні зв'язки США з англомовними та географічно близькими партнерами. Ірландія демонструє найбільший прорив, піднявшись із-за меж Топ-15 на 3-тє місце з обсягом 83,272 млрд дол. Це прямо вказує на її зростаючу роль як європейського хабу для американських технологічних, фармацевтичних та фінансових компаній, які використовують її податкові та регуляторні переваги для експорту послуг в Європу. Китай піднявся з 11-го на 5-те місце, демонструючи значний ріст, що відображає зростання попиту на американські професійні, фінансові та інтелектуальні послуги з боку другої за величиною економіки світу. Натомість, Японія, яка була другою країною-лідером 2004

року, опустилася на 7-ме місце з часткою, що значно скоротилася (з 9,6% до 4,3%). Це може бути пов'язано як зі стагнацією японської економіки, так і зі зміщенням фокусу американського експорту на інші, більш динамічні ринки Азії.

Таблиця 2.6

Ключові партнери США з імпорту послуг

2004 рік			2024 рік		
Країна	млрд дол.	%	Країна	млрд дол.	%
ВСЬОГО	290,6	100	ВСЬОГО	840,877	100
1. Велика Британія	31,251	10,8	1. Велика Британія	93,008	11,1
2. Канада	23,670	8,1	2. Канада	57,035	6,8
3. Німеччина	23,538	8,1	3. Бермудські Острови	55,750	6,6
4. Японія	20,476	7,0	4. Німеччина	47,647	5,7
5. Мексика	14,226	4,9	5. Мексика	45,136	5,4
6. Франція	12,425	4,3	6. Японія	42,456	5,1
7. Швейцарія	9,537	3,3	7. Індія	41,649	5,0
8. Італія	7,711	2,7	8. Швейцарія	34,988	4,2
9. Нідерланди	6,815	2,3	9. Франція	31,559	3,8
10. Республіка Корея	6,676	2,3	10. Ірландія	29,937	3,6
11. Китай	5,629	1,9	11. Китай	21,861	2,6
12. Гонконг, Китай	4,848	1,7	12. Італія	16,379	2,0
13. Тайвань	4,624	1,6	13. Сінгапур	16,370	2,0
14. Австралія	3,504	1,2	14. Нідерланди	16,016	1,9
15. Сінгапур	2,884	1,0	15. Республіка Корея	15,456	1,8

Таблиця складена автором за даними [45]

Загальний обсяг імпорту послуг збільшився майже у 4 рази, що підкреслює зростання попиту американської економіки на зовнішні послуги. При цьому, варто зазначити що сальдо зовнішньої торгівлі послугами як в 2004, так і в 2024 році є позитивним. Велика Британія зберегла своє лідерство в обох періодах, збільшивши свою частку (з 10,8% до 11,1%). Найбільш помітною зміною стало стрімке піднесення деяких офшорних та азійських хабів. Таким чином, Бермудські Острови здійснили найбільший стрибок, увійшовши у Топ-3 (55,75 млрд дол.), що відображає зростання використання офшорних структур для фінансових, страхових та юридичних послуг. Крім

цього, до Топ-10 увійшла Індія (41,649 млрд дол.), змістивши Нідерланди та підкреслюючи зростаючу залежність США від індійського ІТ-аутсорсингу та ділових послуг. Водночас, Японія, Франція та Німеччина суттєво втратили свої відносні частки, попри зростання абсолютних обсягів, тоді як Китай та Сінгапур помітно наростили обсяги імпорту, відображаючи посилення їхньої ролі як важливих регіональних логістичних, технологічних та ділових партнерів США.

2.3. Особливості організації логістичної діяльності США у контексті забезпечення ефективної зовнішньої торгівлі

Логістична система США є однією з найрозвиненіших у світі та відіграє ключову роль у забезпеченні ефективності зовнішньоторговельних операцій країни. Високий рівень інтеграції транспортної, митної, інформаційної та інфраструктурної складових дозволяє країні підтримувати провідні позиції у глобальних ланцюгах постачання. Основними характеристиками американської логістичної моделі є багаторівнева транспортна система, розвинена мережа морських портів, авіаційних і сухопутних терміналів, а також широке впровадження цифрових технологій управління потоками товарів і послуг.

Географічне положення країни виступає стратегічною перевагою країни. Наявність виходу до двох океанів (на заході Тихий, на сході – Атлантичний), розгалужена система внутрішніх транспортних коридорів і спільні кордони з Канадою та Мексикою формують основу інтегрованої логістичної інфраструктури та забезпечують ефективне функціонування зовнішньої торгівлі. У 2023 році обсяг логістичного ринку Північної Америки становив 2,7 трлн дол. США, що робить його другим за величиною у світі після Азійсько-Тихоокеанського регіону (4,5 трлн дол. США). США стабільно утримують позицію одного з провідних експортерів, поступаючись лише Китаю, завдяки високій пропускній здатності транспортної системи,

ефективній організації ланцюгів постачання та здатності адаптуватися до змін попиту, наслідків пандемії та зростаючої геополітичної напруженості [46].

У 2024 році 16,2 млн осіб (10,3% робочої сили США) працювали в секторі транспорту та складування, а кількість підприємств логістичної галузі становила близько 4,5 млн. Крім того, США має найбільшу в світі дорожню (6,6 млн км) та залізничну мережу (220 тис. км), і 19,8 тис. аеропортів [47–50].

Міжнародний аеропорт Даллас (DFW) – третій найбільший аеропорт у світі за кількістю пасажирів, перший вуглецево-нейтральний аеропорт у Північній Америці та найбільший у світі. DFW, розташований між містами Даллас і Форт-Ворт, є одним із ключових економічних центрів Північного Техасу. Щороку він приносить регіону понад 37 млрд дол., сприяючи розвитку бізнесу, туризму та міжнародних перевезень. Аеропорт надає щоденні сполучення до 192 внутрішніх та 79 міжнародних напрямків за допомогою 29 авіаліній. Понад 60% усіх авіаційних вантажів у штаті Техас обробляється через DFW, який з'єднує ключові ринки Америки, Азії, Близького Сходу та Європи. У 2024 році аеропорт обробив 794,9 тон вантажів та прийняв 86,9 млн пасажирів [51].

Порт Лос-Анджелеса є одним з найбільш завантажених морських портів світу та провідним центром міжнародної торгівлі в Північній Америці. З 2000 року він щорічно посідає перше місце серед контейнерних портів США. У 2024 році порт перевалив 10,3 млн TEU. Розташований у Південній Каліфорнії, він обробляє величезний обсяг міжнародної торгівлі, переважно з Азією. У 2023 році порт обробив 8,63 млн TEU, що на 13% менше, ніж у 2022 році. Ключовими статтями експорту були: папір (198,2 TEU), корм для домашніх тварин (181,1 TEU), соя (115 TEU), метал (102,3 TEU), автомобілі (63,5 TEU). Ключовими статтями імпорту були: меблі (676,4 TEU), автозапчастини (375,1 TEU), одяг (349 TEU), пластикові вироби (293,2 TEU), електроніка (221,8 TEU). Найбільшими торговими партнерами порту виступали: Китай (120 млрд дол.), Японія (42 млрд дол.), В'єтнам (40 млрд дол.), Республіка Корея (25 млрд дол.), Тайвань (18 млрд дол.) [52].

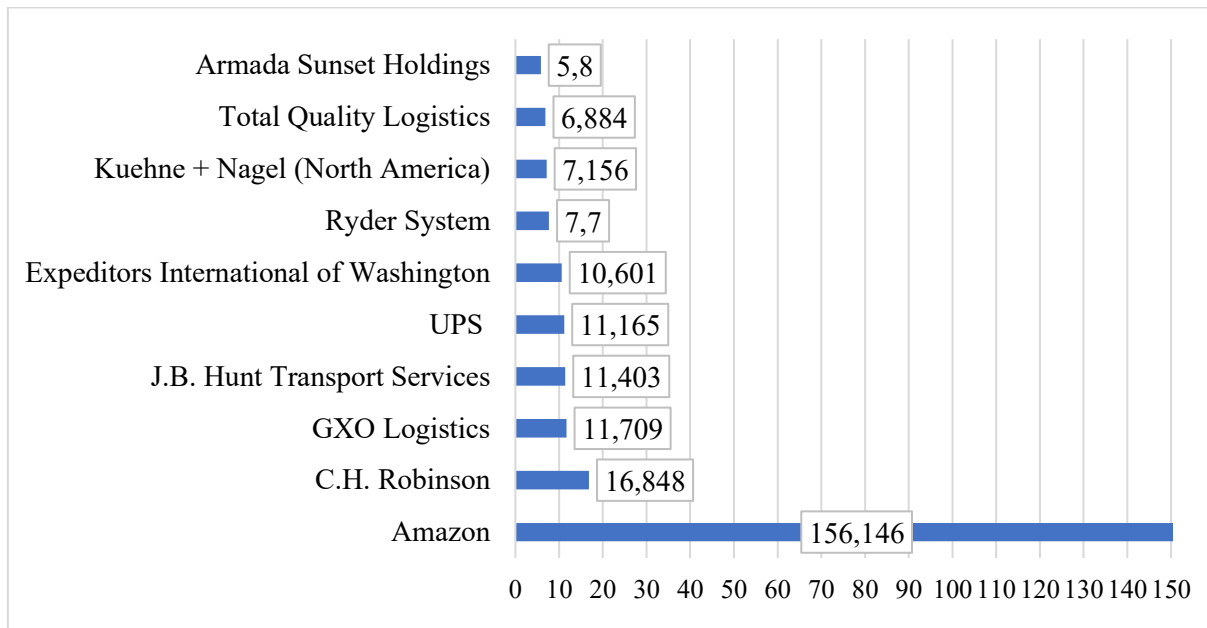


Рис. 2.10. Провідні логістичні компанії США у 2024 році, мл дол. США [53]

Amazon домінує в логістиці США завдяки своїй розвинутій мережі виконання замовлень, здебільшого призначеній для забезпечення електронної комерції. Використовуючи передові технології, робототехніку та системи на базі штучного інтелекту, Amazon надає безперебійні рішення з виконання замовлень, зберігання та зворотної логістики, які встановлюють стандарти в галузі. С. Н. Robinson посідає друге місце і є одним з найбільших постачальників 3PL-послуг у США, що спеціалізується на фрахтуванні вантажів та мультимодальних перевезеннях. Компанія використовує передові технології ланцюга поставок для оптимізації витрат, пропускної здатності та прозорості для вантажовідправників у різних галузях. GXO Logistics є постачальником виключно контрактних логістичних послуг і однією з найбільших у світі 3PL-компаній. Компанія спеціалізується на комплексному управлінні складами, зворотної логістиці та технологічно просунутих рішеннях для ланцюгів поставок. GXO Logistics використовує штучний інтелект, робототехніку та машинне навчання для оптимізації операцій та підвищення ефективності [54].

Транспортні засоби, що забезпечують міжнародну торгівлю в США та за її межами, підкреслюють важливість усіх видів вантажних перевезень та інтермодальних комбінацій для ефективного глобального сполучення.

Система вантажних транспортних вузлів Сполучених Штатів включає авіаційні, водні та наземні маршрути, серед яких останні представлені автомобільним, залізничним і трубопровідним транспортом. Для комплексного розуміння функціонування цієї системи доцільно проаналізувати модальну структуру вантажних перевезень США у 2024 році, яка відображає внесок різних видів транспорту у забезпечення зовнішньоторговельної діяльності держави.

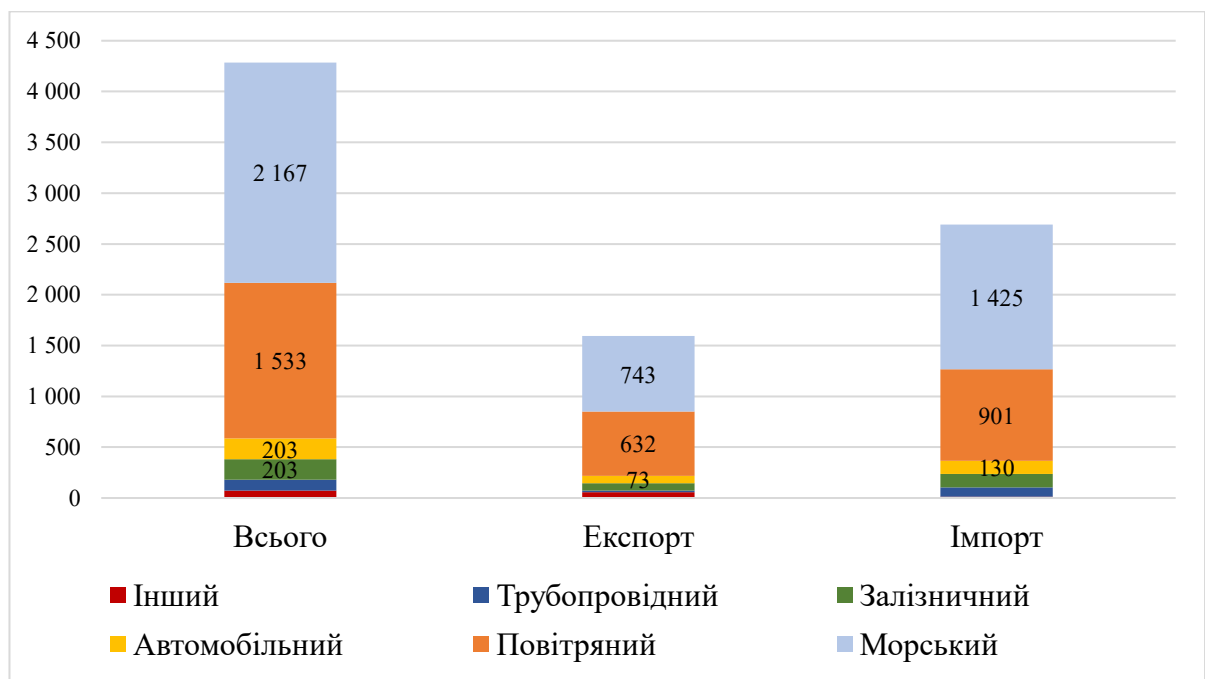


Рис. 2.11. Модальний розподіл вантажних перевезень США за видами транспорту у 2024 році, млрд дол. США, побудовано автором за даними [55]

У 2023 році транспортна система США продемонструвала високий рівень інтенсивності вантажоперевезень: щоденно транспортувалося близько 55,5 млн тонн вантажів загальною вартістю понад 51,2 млрд дол. США, що еквівалентно приблизно 20,2 млрд тонн або 18,7 трлн дол. США вантажів у річному вимірі [54].

Згідно з даними Міністерства транспорту США, у 2024 році морський транспорт залишається провідним видом у забезпеченні міжнародної торгівлі вантажами країни. Зокрема, у 2023 році морські судна забезпечили 43,2% загальної вартості (2,1 трлн дол. США) та 78,8% обсягів перевезень за вагою (1,6 млрд тонн). Авіаційні перевезення, хоча й становили лише 0,4% від

загального тоннажу, посідали друге місце за вартістю перевезень – 28,6%, або близько 1,4 трлн дол. США, що відображає їхню роль у транспортуванні високовартісних і технологічно складних товарів. Автомобільний транспорт забезпечив 6,3% загального тоннажу та 18,6% вартості міжнародних вантажів, залишаючись ключовим елементом транскордонної торгівлі, особливо в межах угоди USMCA. Залізничний транспорт і трубопровідна інфраструктура сукупно становили 6,6% загальної вартості та 14,7% загальної ваги перевезень, відіграючи важливу роль у транспортуванні сировинних ресурсів, енергоносіїв та промислової продукції.

Для кращого розуміння логістичного ландшафту США важливо розглянути Індекс ефективності логістики (LPI) країни.

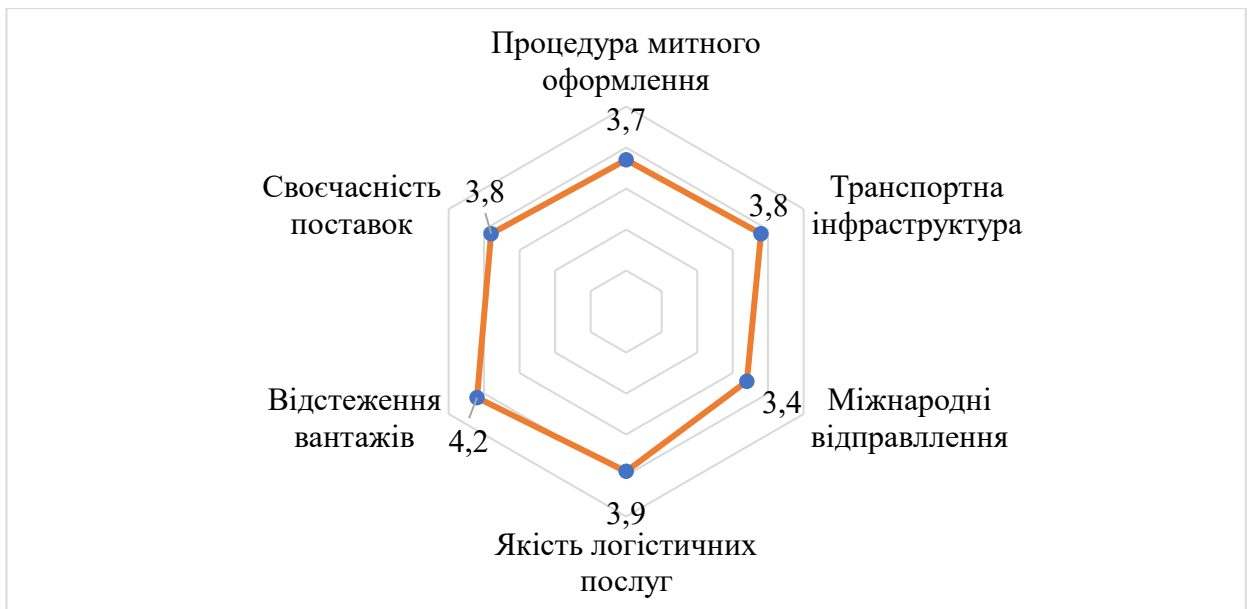


Рис. 2.12. Складові індексу ефективності логістики США 2023 р.
побудовано автором за даними [56]

Згідно зі звітом «Connecting To Compete» від МБРР, у 2023 році за індексом ефективності логістики США посіли 17-те місце з показником 3,8. Відповідно до складових LPI, найбільше балів країна отримала у відстеженні вантажів, що свідчить про високу прозорість, доступність та ефективність систем відстеження міжнародних відправлень та контейнерів. Це відображає високий рівень діджиталізації та використання сучасних технологій у логістичних ланцюгах США. Міжнародні відправлення складають найнижчий

бал у логістичному профілі США. Він оцінює легкість та конкурентоспроможність ціноутворення при організації міжнародних перевезень. Низький показник може свідчити про глобальну нестабільність морських перевезень, дефіцит контейнерів і зростання вартості фрахту, а також про недосконалість процесу бронювання та організації складних міжнародних перевезень. Варто зазначити, що LPI у 2023 році є дещо нижчим за результат у 2018 р. (3,89, 14-те місце). Це свідчить про незначне зниження ефективності логістичної системи, зумовлене низкою внутрішніх і зовнішніх чинників, зокрема наслідками пандемії COVID-19, порушеннями глобальних ланцюгів постачання, а також посиленням гео економічної конкуренції в Азійсько-Тихоокеанському регіоні. Попри це, США залишаються одним із лідерів світової логістики, що зумовлено розвиненою інфраструктурою, потужною мережею мультимодальних вузлів, технологічними інноваціями у сфері відстеження та управління ланцюгами постачання, а також стратегічним географічним положенням, яке забезпечує стабільний доступ до світових торговельних шляхів.

Розглянемо ключові логістичні тренди США (Рис. 2.13).

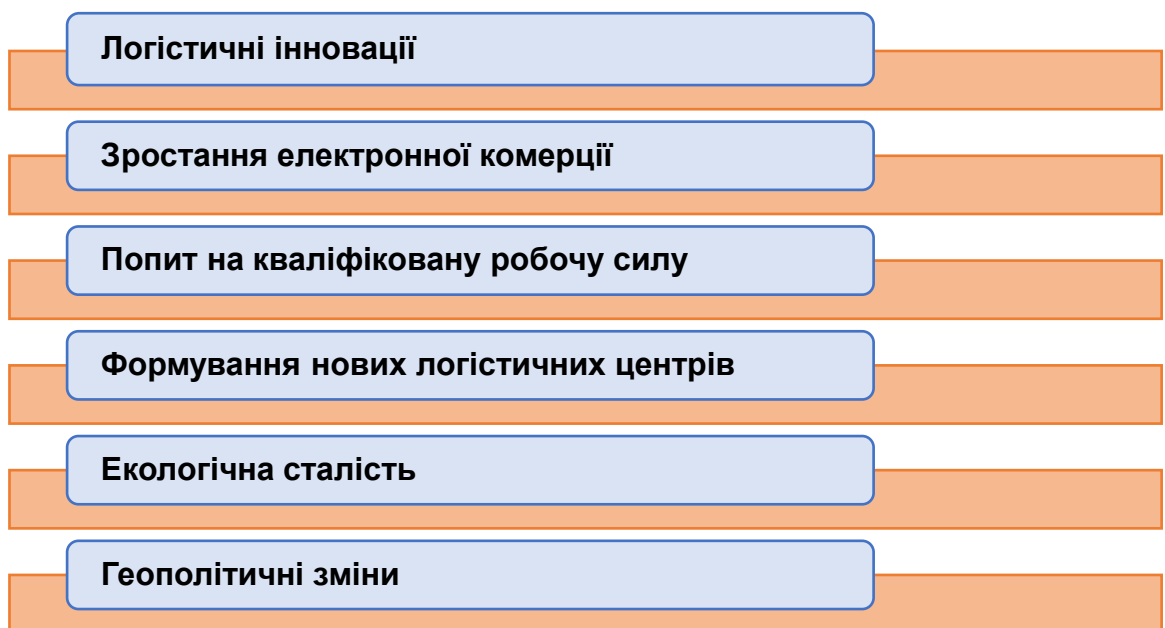


Рис. 2.13. Сучасні тенденції у транспортно-логістичному секторі США, побудовано автором за матеріалами [57]

Упродовж останніх років транспортно-логістичний сектор США зазнав суттєвих трансформацій під впливом технологічного прогресу, змін споживчої поведінки та глобальних економічних процесів. У відповідь на ці виклики американські компанії почали перебудовувати свої ланцюги постачання, переходячи від традиційної моделі «just in time» до більш гнучкої та безпечної «just in case», орієнтованої на резервні запаси та стійкість до ризиків. Прагнення до підвищення стійкості ланцюгів постачання стимулює появу таких логістичних трендів [57, 58]:

1. Інновації у сфері «розумних» складів із використанням сенсорів Інтернету речей (IoT), робототехніки та систем керування запасами на основі ШІ забезпечує оптимізацію зберігання та зниження витрат. Такі компанії, як Amazon, Walmart та DHL, активно інвестують у автоматизацію складів, підвищуючи ефективність логістичних процесів. Штучний інтелект радикально змінює логістичні процеси, забезпечуючи прогнозу аналітику, оптимізацію маршрутів і точніше прогнозування попиту.

2. Розвиток електронної комерції, особливо під час пандемії, суттєво підвищив попит на швидкі та ефективні рішення для доставки «останньої милі», формуючи нові стандарти швидкості та точності в обслуговуванні клієнтів. Глобалізація електронної комерції відкриває нові можливості у сфері транскордонної торгівлі, обсяг якої, за прогнозами, зростатиме на 25,4% щорічно у 2024–2030 рр. При цьому, обсяг американського логістичного ринку може сягнути 2,43 трлн дол. США до 2029 року.

3. Автоматизація змінює вимоги до персоналу. На сьогодні, все більш затребуваними стають фахівці з аналітики даних, управління роботизованими системами та впровадження ШІ-рішень. Тому зростає потреба у програмах підвищення кваліфікації, що готують кадри до роботи в умовах глобальної цифровізації.

4. Зростання електронної комерції, структурна перебудова ланцюгів постачання та геополітичні зміни сприяли появі нових логістичних хабів. Зокрема, порти Чарлстона та Саванни (Південна Кароліна і Джорджія)

посилили свої позиції завдяки модернізації портової інфраструктури, близькості до швидкозростаючих ринків Sunbelt та розширенню Панамського каналу. Техаські прикордонні міста, зокрема Ель-Пасо, отримали додаткові переваги завдяки розвитку «нішорингу» та дії торговельної угоди USMCA. Швидке зростання населення у Флориді та її стратегічні зв'язки з Латинською Америкою сприяли перетворенню Джексонвілла, Орландо, Тампи й Маямі на важливі логістичні центри південного сходу США.

5. Уряд і приватні компанії активно впроваджують політики скорочення викидів вуглецю, інвестуючи у електричний і водневий транспорт, відновлювані джерела енергії, зарядну інфраструктуру.

6. Перенесення виробництва до США або сусідніх країн Північної Америки дозволяє зменшити ризики, пов'язані з океанічними перевезеннями, і водночас збільшує внутрішній попит на логістичну інфраструктуру. Активізація виробництва всередині країни безпосередньо підвищує потребу у транспортних та складських послугах. Крім того, компанії створюють резервні транспортні вузли для можливості перенаправлення товарів у разі збоїв. Така диверсифікація розташувань збільшує загальний попит на складські площі та транспортні потужності, стимулюючи розвиток регіональної логістики.

Таким чином, переорієнтація американської логістики на внутрішні та регіональні ринки не лише знижує залежність від зовнішніх ризиків, але й створює нові можливості для інвестицій, зайнятості населення та просторового розвитку економіки США.

Висновки до другого розділу

У другому розділі досліджено основні логістичні стратегії країн у міжнародній торгівлі.

1. Було виявлено, що еволюція торговельної стратегії США змістилася від лібералізації кінця XX – початку XXI ст. до поступового переходу до протекціонізму у 2010–2020-х роках. Політика Б. Клінтона та Дж.

Буша характеризувалася підтримкою глобалізації, укладанням угод про вільну торгівлю та розширенням участі США у міжнародних інституціях. Натомість період президентства Д. Трампа ознаменувався переходом до активного протекціонізму, масштабного використання тарифів як інструмента економічного тиску та переукладанням торговельних угод у напрямі захисту національного виробництва. Частково продовження такої логіки спостерігалось і за адміністрації Дж. Байдена, яка поєднала стратегічний протекціонізм із промисловою політикою в ключових секторах економіки. Було виявлено, що відхід США від моделі відкритості до вибіркової тарифної політики став визначальним трендом. Сучасна торговельна стратегія США активно використовує інструменти протекціонізму (посилення контролю за критично важливими галузями, митні тарифи, переорієнтація від зовнішніх постачальників), що спрямовані на зміцнення конкурентоспроможності американської економіки, підтримку внутрішнього виробництва та посилення впливу США у глобальній торговельній системі.

2. США є найбільшим імпортером і другим за величиною експортером товарів у світі, а також найбільшим імпортером і експортером комерційних послуг. Торговельний дефіцит, характерний для американської економіки, зберігається, однак він здебільшого виникає через високий внутрішній попит та активне залучення іноземного капіталу. Товарна структура американського експорту змінилася у напрямі нарощування частки високотехнологічної продукції та товарів з високою доданою вартістю. Поряд із традиційними позиціями (машини, обладнання, авіакосмічна техніка) значно зросли обсяги експорту фармацевтики, оптичних приладів. Ключовим структурним зсувом стала «сланцева революція», яка перетворила США з нетто-імпортера на одного з найбільших експортерів енергоресурсів. Імпорт США характеризується поглибленням залежності від високотехнологічного обладнання, електроніки, фармацевтичних продуктів та транспортних засобів. Структура імпорту свідчить, що США закупають значну частину промислових компонентів і комплектуючих, зокрема з Азії. Водночас збіг

провідних категорій у структурі експорту та імпорту підтверджує високу частку внутрішньогалузевої торгівлі. Ключовими партнерами США є Канада, Мексика, країни ЄС, Китай, Японія та Південна Корея. За останні 20 років зросло значення Мексики внаслідок модернізації NAFTA до USMCA та переорієнтації виробництва з Китаю на «nearshoring». Частка Китаю у торгівлі зберігається високою, але темпи зростання сповільнилися через торговельні конфлікти та політику технологічного стримування. У торгівлі з Європою фіксується поступове збільшення взаємного товарообороту, особливо у високотехнологічних галузях та енергетиці.

3. Ключовим чинником ефективності американської зовнішньої торгівлі виступає поєднання стратегічного географічного положення та розвиненої транспортно-інфраструктурної бази. Наявність виходу до двох океанів, розгалуженої мережі внутрішніх транспортних коридорів та інтегрованого сухопутного сполучення з Канадою й Мексикою сформували комплексну логістичну систему, здатну забезпечувати високі обсяги товарообігу. Країна має найбільші у світі дорожню та авіаційну мережі, а також одну з найпотужніших залізничних систем. Аеропорт Даллас–Форт-Ворт та порт Лос-Анджелеса забезпечують високий рівень обробки вантажів та підтримку міжнародних ланцюгів постачання. Морський транспорт домінує у міжнародній торгівлі, друге місце займають авіап перевезення. Використання штучного інтелекту, робототехніки, «розумних» складів, цифрових систем відстеження вантажів та автоматизації складських операцій формує конкурентні переваги американських логістичних компаній, серед яких провідні позиції займають Amazon, C.H. Robinson та GXO Logistics. Незважаючи на зниження показника LPI у 2023 році, США залишаються одним з лідерів світової логістики, оскільки поєднують стратегічне розташування, технологічний розвиток, багатогалузеву транспортну інфраструктуру та здатність до швидкої адаптації.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ США З КРАЇНАМИ СВІТУ

3.1. Економічна ефективність зовнішньої торгівлі США з окремими групами країн

США традиційно залишаються одним із найбільших учасників світової торгівлі, проте ефективність зовнішньоекономічної діяльності варіюється залежно від регіону та рівня економічного розвитку партнерів.

Основними торговельними партнерами США серед розвинених країн є Канада, країни Європейського Союзу, Японія та Південна Корея. Ці ринки характеризуються високою взаємодоповнюваністю економік, технологічною інтеграцією та стабільними інституційними рамками співпраці. Експорт до розвинених країн складається переважно з високотехнологічної продукції – авіаційної техніки, автомобілів, фармацевтичних виробів, мікрочіпів, програмного забезпечення та фінансових послуг. Імпорт, у свою чергу, включає промислові товари, енергоносії, автомобілі та споживчу електроніку. Висока ефективність торгівлі у цій категорії зумовлена низьким рівнем тарифних і нетарифних бар'єрів, уніфікацією технічних стандартів, стабільністю валютних курсів та розвинутою транспортно-логістичною інфраструктурою.

Торгівельні відносини США з країнами, що розвиваються, останніми десятиліттями демонструють зростаючу динаміку. Основними партнерами виступають Китай, Мексика, Індія, Бразилія, В'єтнам. Хоча США мають значний торговий дефіцит з Китаєм, ефективність взаємної торгівлі проявляється через доступ до дешевших ресурсів і компонентів, що знижує виробничі витрати американських компаній. Водночас високий імпорт споживчих товарів з країн Південно-Східної Азії компенсується зростанням експорту американських послуг, інтелектуальної власності, машинобудівної та сільськогосподарської продукції. Позитивним аспектом є розширення інвестиційної присутності США у країнах, що розвиваються, що створює

мультиплікативний ефект для обох сторін, тобто сприяє створенню робочих місць, трансферу технологій і збільшенню обсягів торгівлі. Ефективність відносин часто обмежується нестабільністю політичного середовища, валютними ризиками та слабкою інституційною базою партнерів. Однак у довгостроковій перспективі США розглядають ці ринки як потенційно прибуткові, зважаючи на їхні потреби у модернізації промисловості, енергетики та цифровізації.

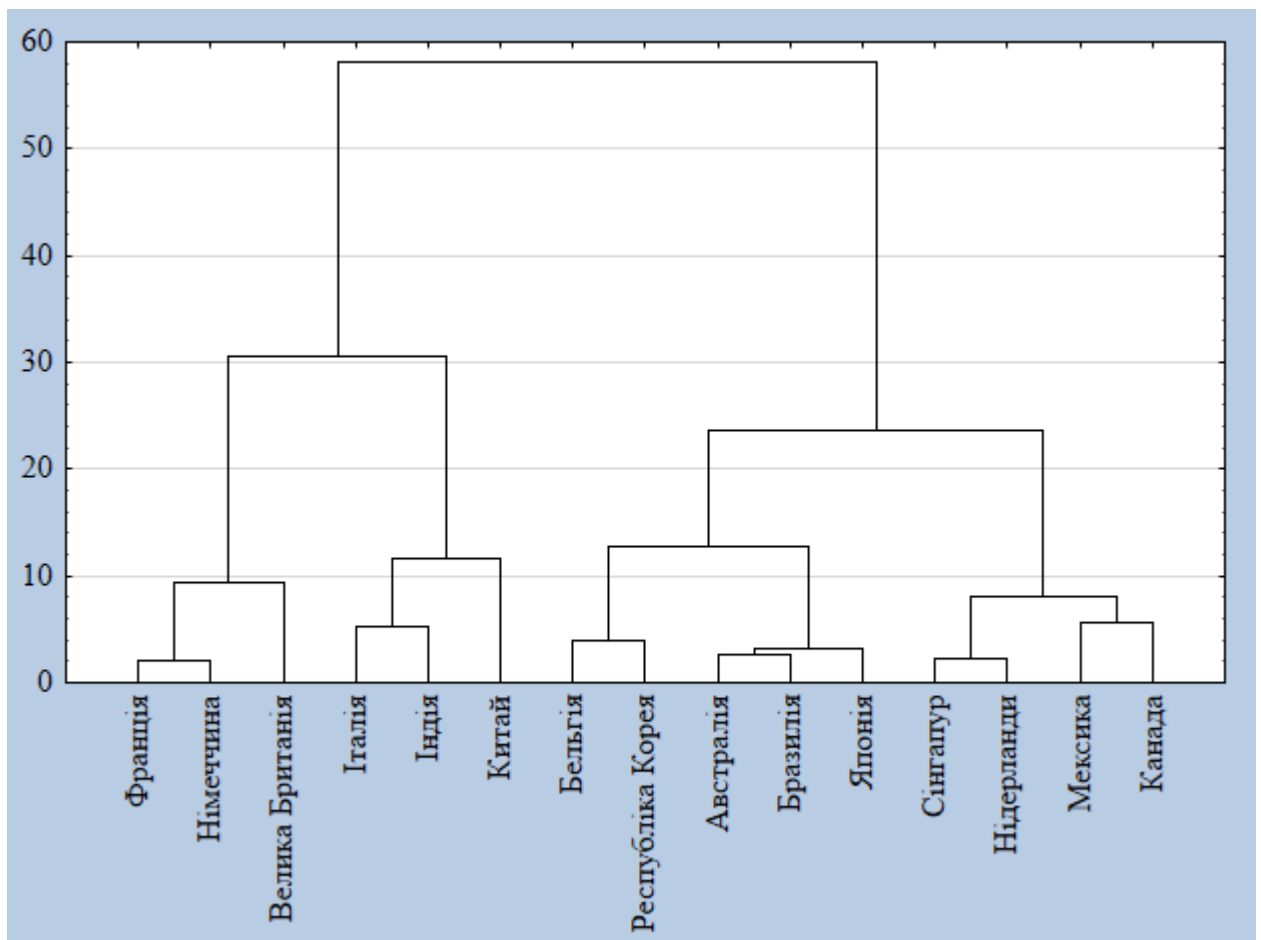


Рис. 3.1. Ієрархічне дерево кластерного аналізу зовнішньоторговельних відносин США за 2024 рік

побудовано автором за даними [44, 56, 59–61]

Було проведено кластерний аналіз, який дозволив виявити спільні риси у зовнішньо-торговельних відносинах США з окремими групами країн на основі десяти економічних і торговельних показників. За результатами аналізу всі 15 країн були згруповані в декілька кластерів відповідно до схожості їхніх

характеристик у торгівлі з США. Аналіз був здійснений на основі даних, які наведені у Додатку А.

Відповідно до проведеного кластерного аналізу (Рис. 3.1), на рівні 59 можна відділити такі два великих кластери: Кластер 1 (Франція, Німеччина, Велика Британія, Італія, Індія, Китай) та Кластер 2 (Бельгія, Республіка Корея, Австралія, Бразилія, Японія, Сінгапур, Нідерланди, Мексика, Канада).

Проте, доцільніше розглядати 4 кластери, утворені на рівні 24 (Таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

Розподіл торговельних партнерів США за кластерами

Кластер	Країна
Кластер №1	Франція, Німеччина, Велика Британія
Кластер №2	Італія, Індія, Китай
Кластер №3	Бельгія, Республіка Корея, Австралія, Бразилія, Японія
Кластер №4	Сінгапур, Нідерланди, Мексика, Канада

Таблиця складена автором за даними [44, 56, 59–61]

Таким чином, «Кластер №1» демонструє високу структурну однорідність. Усі три країни належать до провідних країн Європи і мають схожі характеристики: знаходяться у вузькому діапазоні ВВП у розмірі 3,1–4,6 трлн дол. США, мають високу інтенсивність торгівлі послугами, яка є відносно симетричною (наприклад, США експортує послуги до Великої Британії у розмірі 99,3 млрд дол., а імпортує – 93,0 млрд дол.), усі мають високі, хоча і не рекордні, показники GCI (69,9–78,2) та LPI (3,7–4,1). Отже, цей кластер представляє групу зрілих, високорозвинених країн-партнерів, відносини з якими базуються на глибокій інтеграції у сфері послуг.

Ключовим фактором, який об'єднує «Кластер №2» – є негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу. Китай різко виділяється серед країн кластера, маючи дефіцит у -285,9 млрд дол., тоді як Індія (-49,3 млрд дол.) та

Італія (-50,3 млрд дол.) формують тісну підгрупу зі схожими, хоча й значно меншими, показниками. Цей кластер є яскравим прикладом функціональної, а не структурної подібності. Економіки цих країн кардинально різняться за масштабом (ВВП Китаю становить 18,7 трлн дол., проти 2,3 трлн дол. в Італії) та рівнем конкурентоспроможності (показник GCI Китаю – 82,1, що також суттєво вище Італії). Отже, «Кластер №2» групує країни за основною проблемою США – негативним сальдо. З економічної точки зору, ці країни функціонують як чисті нетто-постачальники продукції на американський ринок, що призводить до значного відтоку капіталу. Географічна та структурна різноманітність кластера підкреслює, що проблема торговельного дефіциту США є глобальною, а не регіональною.

«Кластер №4» об'єднує найбільш стратегічно важливих та інтенсивних торговельних партнерів США. Його також можна чітко поділити на дві логічні підгрупи: країни USMCA (Канада, Мексика) та провідні логістичні хаби (Нідерланди, Сінгапур). Підгрупа USMCA визначається найвищою часткою в загальному експорті США (13,64% та 11,95% відповідно). Це партнери з максимальною інтеграцією в ланцюги постачання, незважаючи на те, що обидва генерують значний дефіцит (особливо Мексика, -170,6 млрд дол.). Варто зазначити, що після заміни NAFTA на Угоду USMCA регіональна інтеграція продовжила посилювати конкурентоспроможність північноамериканської економіки. Нова угода робить акцент на формуванні більш інтегрованих, стійких та безпечних ланцюгів постачання всередині регіону. У 2020 році сукупний ВВП учасників USMCA досяг 24,2 трлн дол., що становило близько 30% світової економіки. У 2022 році обсяг торгівлі США з партнерами по USMCA перевищив 1,8 трлн дол. Одним із ключових напрямів співпраці стало нарощення інвестицій у виробництво напівпровідників та розвиток бази критично важливих мінеральних ресурсів у межах регіону [62].

Підгрупа логістичних хабів визначається найвищими у вибірці індексами GCI та LPI (Сінгапур з показниками GCI – 99,4 та LPI – 4,3; Нідерланди з показниками GCI – 89,8 та LPI – 4,1). Найважливіше те, що ці країни генерують

для США найбільший торговельний профіцит (75,6 млрд дол. та 27,5 млрд дол. відповідно). Отже, «Кластер №4» представляє дві моделі ефективної торгівлі: лідерство за обсягом експорту (Канада, Мексика) та прибутковість за рахунок позитивного зовнішньоторговельного сальдо і високої якості логістики (Нідерланди, Сінгапур). Об'єднання цих чотирьох країн свідчить про їх пріоритет для економічного партнерства з США.

«Кластер №3» характеризується найнижчим рівнем внутрішньої схожості. По суті, він виконує функцію акумулюючого кластера, об'єднуючи країни, що не увійшли до попередніх, більш чітко визначених груп. Однак і в ньому простежуються дві чіткі підгрупи, що відображають двоїтий характер торгівлі: підгрупа «технологічного дефіциту» (Японія, Республіка Корея) та «ресурсного профіциту» (Австралія, Бразилія, Бельгія). Перша підгрупа об'єднує структурно схожі високотехнологічні азійські економіки, які функціонально однакові для США, тобто обидві є джерелами значного технологічного імпорту та створюють великий торговельний дефіцит (-65,4 млрд дол. та -58,3 млрд дол.). Країни другої підгрупи об'єднані тим, що США має з ними значний торговельний профіцит (32,3 млрд дол. та 28,5 млрд дол.). Ймовірно, це пов'язано з експортом американських промислових товарів в обмін на імпорт сировини. Бельгія також має позитивне зовнішньоторговельне сальдо, хоча не таке суттєве як інші країни цієї підгрупи. Отже, «Кластер №3» ілюструє структурну асиметрію в американській торгівлі з розвиненими країнами, так як структурний дефіцит у високотехнологічних товарах (з економіками азійського регіону) протиставляється профіциту в торгівлі спеціалізованими товарами з іншими економіками.

Проведений кластерний аналіз доводить, що традиційне географічне групування торговельних партнерів США (наприклад, відносини з азійським чи європейським регіоном) є неефективним для повного розуміння економічних процесів.

Аналіз виявив, що ключовим фактором диференціації є функціональна роль країни в торговельній системі США. Країни згрупувалися за тим, чи є вони:

1. Джерелами зовнішньоторговельного дефіциту («Кластер №1» та підгрупа «Кластеру №4»);
2. Структурно інтегрованими партнерами («Кластер №2»);
3. Стратегічними логістичними хабами та партнерами з інтеграції у глобальні ланцюги постачання («Кластер №3»);
4. Джерелами зовнішньоторговельного профіциту (друга підгрупа «Кластеру №4»).

Такий підхід дозволяє побачити, що торговельні відносини США з Німеччиною, Італією та Нідерландами – це три абсолютно різні економічні моделі, попри їхнє спільне членство в ЄС. Це, у свою чергу, вимагає диференційованого підходу для подальшого розвитку зовнішньоторговельних відносин та розробки торговельної політики країни.

При цьому, варто також оцінити економічну ефективність зовнішньої торгівлі США зі своїми ключовими партнерами.

Таблиця 3.2

Індекс торгової інтенсивності США з країнами світу

Країна/рік	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Канада	6,41	5,91	5,86	5,99	6,14	5,97	6,12	6,30	6,15	6,10	5,98
Китай	0,72	0,74	0,79	0,79	0,68	0,64	0,71	0,65	0,64	0,62	0,60
Велика Британія	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03
Бразилія	2,08	2,11	2,20	2,46	2,34	2,32	2,15	2,10	2,03	1,97	2,02
ПАР	0,77	0,75	0,73	0,72	0,72	0,74	0,81	0,77	0,75	0,84	0,76
Австралія	1,51	1,50	1,56	1,61	1,50	1,49	1,44	1,63	1,56	1,51	1,50
*Україна	0,27	0,27	0,29	0,37	0,49	0,44	0,43	0,46	1,09	1,72	1,48

Таблиця складена автором за матеріалами: [44, 63, 64]

Індекс торгової інтенсивності (Trade Intensity Index) дозволяє проаналізувати, наскільки тісними є торговельно-економічні зв'язки між США та конкретною країною, порівняно з її часткою у світовій торгівлі. За основу вхідних даних були взяті ключові експортні ринки США, по одній з кожного регіону. За допомогою проведених розрахунків було визначено, що лідером серед аналізованих країн є Канада, маючи винятково високий ТІ. Протягом усього періоду 2014–2024 рр., $ТІ > 5$, що підтверджує ключову роль країни у зовнішній торгівлі США. Такий високий показник зумовлений географічною близькістю, інтеграцією економік у межах стратегічних торговельних угод (спочатку NAFTA, а з 2020 року USMCA), розвиненими ланцюгами постачання та відносно невеликими бар'єрами. Значна частка експортно-імпортних операцій США та Канади включає енергетичні продукти, сировину та автомобільні комплектуючі [65]. І хоча за 10 років ТІ постійно коливався, і станом на 2024 р. знизився на 6,7%, показник залишається найвищим серед партнерів і вказує на стратегічний характер торговельних відносин.

ТІ Бразилії коливається у межах 2,0–2,4, що свідчить про значну інтенсивність торгівлі у південноамериканському регіоні. Бразилія встановлює відносно високі мита на імпорт у широкому спектрі секторів, включаючи автомобілі та автозапчастини, інформаційні технології, електроприлади, хімічні речовини, промислове обладнання, сталь та текстиль. Крім того, американські експортери стикаються із значною невизначеністю на бразильському ринку, оскільки уряд часто змінює тарифні ставки в межах Об'єднаного ринку країн Південної Америки (MERCOSUR). Відсутність передбачуваності щодо тарифів ускладнює американським експортерам прогнозування витрат на ведення бізнесу в Бразилії, що у підсумку може впливати на коливання торгової інтенсивності [66]. Варто зазначити, що Бразилія має найвищий торговельний профіцит з США серед країн з економікою, що розвивається. Експорт США до країни зосереджений у декількох високодохідних секторах, а саме: у транспортному обладнанні, машинах, електроніці та хімічних речовинах, що відображає порівняльну

перевагу США в капіталомістких і високотехнологічних галузях. Це підкреслює роль США як постачальника передових промислових товарів на бразильський ринок. Натомість у бразильському експорті до США переважають сировина та напівфабрикати, такі як залізна руда, нафта та сільськогосподарські продукти. Деревна маса та інші волокнисті целюлозні матеріали становлять майже 40% імпорту США в цій категорії. Наступні за обсягами виділяють каву, шкіру, залізо, сталь та цукор. Ця динаміка підкреслює не тільки різні промислові профілі двох економік, але й залежність Бразилії від американських високотехнологічних ресурсів для власних виробничих і інфраструктурних потреб. Таким чином, підвищені тарифи не повністю блокують доступ американських експортерів у певні сектори країни, а в інших стратегічних секторах Бразилія покладається на американський імпорт, що дає результат у вигляді високого ТП [67].

ТП Австралії у середньому становить 1,5 і має незначні коливання протягом аналізованого періоду. Індекс вказує на відносно інтенсивні економічно-торговельні зв'язки між країнами, незважаючи на географічну віддаленість. З 2005 року торгівля між Австралією та США регулюється Угодою про вільну торгівлю (AUSFTA), яка сприяла зниженню торговельних бар'єрів. Після набрання чинності AUSFTA, понад 97% несільськогосподарського експорту Австралії до Сполучених Штатів (за винятком текстилю) стало безмитним, а 2/3 сільськогосподарських тарифів були скасовані. Наразі США застосовують 10-відсотковий «взаємний» тариф на австралійський експорт до США, а деякі товари підлягають іншим секторальним тарифам [68]. Товари з США продовжують користуватися безмитним доступом до Австралії. З моменту набрання чинності AUSFTA у 2005 році двосторонній товарообіг між Австралією та США зріс на 142%. З 2005 по 2024 рік вартість експорту товарів до США зросла на 157%, а вартість імпорту товарів із США – на 136%. Частка торгівлі з США у загальному обсязі торгівлі товарами Австралії зменшилася з 15% у 2000 році до 8% у 2024 році [69].

Протягом усього аналізованого періоду 2014–2024 рр., ТІІ Китаю <1, а точніше індекс коливається у межах 0,6–0,7. Це вказує на те, що попри значні обсяги двосторонньої торгівлі між США та Китаєм, інтенсивність торговельної співпраці країн є меншою, ніж могла б бути відповідно до світової ваги Китаю. Наявні адміністративні бар'єри та галузеві обмеження (такі як санітарні та фітосанітарні вимоги, технічні бар'єри, ліцензування, програма локалізації виробництва) [70], а також останні цільові тарифні заходи (додаткові тарифи до 15% на окремі американські сільгосппродукти) знижують конкурентну присутність США на китайському ринку, отже частка американського експорту в імпорті Китаю виявляється відносно низькою. Варто зазначити, що найбільший спад індексу відбувся у 2018 році, що є прямим наслідком економічної напруженості між державами та початком торговельної війни. Китай є третім за величиною експортним ринком для Сполучених Штатів, поступаючись Канаді та Мексиці, з обсягом, що перевищує 195 млрд дол. у 2024 році. Сальдо зовнішньоторговельного балансу США з Китаєм у розмірі 295 млрд дол. було найнижчим з 2009 року, але все ще залишається найбільшим торговим дефіцитом для Сполучених Штатів серед інших країн. Що стосується імпорту, то китайські товари складають близько 13,5% ринку, поступаючись лише Мексиці. Багато з цих імпортованих товарів – це технології, такі як комп'ютери, схеми та мікросіпи, електричні батареї та відеодисплеї. За 24 роки вартість імпорту товарів із Китаю до США зросла з приблизно 100 млрд дол. у 2000 році до понад 450 млрд дол. у 2024 році. Такий стрибок частково пояснюється важливою роллю Китаю в глобальних ланцюгах постачання, так як китайські заводи збирають продукти для експорту до США, які потім країна використовує для збору товару з високою доданою вартістю (наприклад, компоненти для смартфонів, таких як iPhone від Apple, в основному поставляються з Китаю, а також Японії, Тайваню та Південної Кореї). Китай також здійснює значні вкладення в американські казначейські облігації – приблизно 760 млрд дол., що робить його другим за величиною іноземним кредитором США після Японії [71]. Багато економістів

стверджують, що причиною значного від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі між США та Китаєм є те, що останній штучно утримував вартість своєї валюти, юаня, на низькому рівні протягом десятиліття після вступу до СОТ, накопичуючи резерви в доларах США. Слабший юань робить китайські товари більш доступними за кордоном, а американські товари – дорожчими в Китаї, що сприяє збільшенню торговельного дефіциту. Під час першого терміну адміністрації Д. Трампа уряд США вперше за десятиліття визнав Китай валютним маніпулятором. Таким чином, Китай має великий обсяг імпорту з країн світу, але через високі тарифи та торговельні бар'єри, частка американського експорту в імпорті Китаю залишається відносно низькою, а відносна інтенсивність індексу ТІІ продовжує падати.

Китайська влада комплексно застосовувала монетарні, фіскальні, регуляторні та адміністративні інструменти, що, за оцінками західних аналітиків, сприяли економічному зростанню, індустріалізації та боротьбі з бідністю. Це створювало надзвичайно пільгові умови для виробників у певних секторах та регіонах: вони отримували податкові пільги та бюджетну підтримку, фактично стаючи чистими бенефіціарами державних коштів. Такі корпорації виступали своєрідною економічною зброєю Китаю в рамках політики «розори сусіда». Паралельно китайський ринок активно залучав американські та європейські компанії, спрощуючи доступ та регуляторні вимоги у різних секторах — від видобутку ресурсів до високих технологій. Це призвело до технологічного та промислового переливу: спершу китайський бізнес копіював іноземні технології, а з часом розробляв власні, збільшуючи частку високотехнологічних товарів на внутрішньому та світовому ринку. Саме завдяки цьому сформувалася сучасна структура торгівлі між США і Китаєм [72].

Прогнозні оцінки свідчать, що можливе формування двох великих торговельно-економічних блоків з орієнтацією відповідно на США та Китай унаслідок торговельної війни країни – може зменшити глобальний рівень добробуту приблизно на 5% до 2040 року. Найбільш вразливими виявляться

регіони з низьким рівнем доходів, які сьогодні значною мірою залежать від вигід, пов'язаних із поширенням технологій та ефектами від участі у міжнародній торгівлі, їх потенційні втрати можуть перевищити 10% [62].

Для США та інших західних країн необхідно виробити нову модель взаємодії з Китаєм та іншими авторитарними режимами, що враховує державний контроль над бізнесом і забезпечує рівні та справедливі умови торгівлі, запобігаючи економічним війнам. Ідеально, домовленості США і Китаю могли б стати прототипом нової глобальної системи, проте станом на 2025 рік конструктивні переговори ще далекі від реалізації.

Індекс ТП Південної Африканської сягає 0,7–0,8, що свідчить про помірну, але стійку торговельну взаємодію між країнами. Попри активність американських компаній у гірничодобувній і технологічній сферах, загальні обсяги експорту США є меншими, ніж очіувалося б з огляду на світовий імпорتنний потенціал ПАР. Причинами можуть бути логістичні витрати, конкуренція з ЄС і Китаєм та недостатня диверсифікація експорту США до африканських ринків. Південна Африка експортує набагато більше до Азії, Європи та Африки, ніж до Америки, включаючи США (хоча у межах цього регіону США є основним експортним напрямком). Експорт країни до США становить 8% від загального експорту Південної Африки. Найбільшими статтями експорту у 2024 році були дорогоцінні метали, транспортні засоби та недорогоцінні метали. Таким чином, США залишаються важливим ринком для африканських мінералів, проте потенціал розвитку торгівлі з ПАР загалом використовується частково [73].

Індекс ТП Великої Британії є найнижчим серед аналізованих країн, і загалом хоча сам показник є найбільш стабільним серед аналізованої вибірки і знаходиться на одному рівні протягом 10 років, є набагато меншим за 1, що вказує на те що США суттєво недоотримують вигоду від торгового співробітництва. Попри високий рівень політичної та інвестиційної співпраці, частка двосторонньої торгівлі в загальному обсязі зовнішньої торгівлі США є незначною. США більше орієнтуються на внутрішній ринок ЄС, ніж на окрему

торгівлю з Великою Британією, особливо після Brexit. У 2024 році Велика Британія була дев'ятим за величиною торговельним партнером США в галузі товарів та найбільшим партнером у галузі послуг і прямих іноземних інвестицій (ПІІ). До основних двосторонніх експортних товарів США належали золото, літаки, двигуни, нафта (сира), та ліки. До основних двосторонніх імпорتنих товарів США належали автомобілі, турбореактивні двигуни, фармацевтична продукція. Фінансові та ділові послуги були основними послугами, що торгувалися на двосторонній основі [74].

Попри те, що Україна не входить до переліку основних торговельних партнерів Сполучених Штатів Америки за обсягами товарообігу, її включення до аналізу є важливим, так як з 2022 року двосторонні відносини країн вийшли на новий стратегічний рівень. У 2014–2021 рр. Україна мала дуже низький ТІІ (який коливався у межах 0,2–0,4), однак з 2022 р. спостерігається різке зростання до 1,09 у 2023 р. Таким чином у період 2014–2024 рр. індекс збільшився у понад 6 разів. Це означає, що ринок України став значно важливішим для США, ніж це впливає з його світової частки. Після 2022 р. спостерігається розширення економічних контактів, збільшення постачань окремих категорій товарів, а також посилення двосторонньої співпраці у сфері безпеки, відбудови та технологій. Зростання ТІІ відображає не лише торгівельну активність, але й стратегічне зближення економічних відносин, що є результатом політичної підтримки та розширення програм допомоги. У рамках існуючої структури Рада з питань торгівлі та інвестицій США-Україна працює над виявленням та усуненням бар'єрів у двосторонній торгівлі та заохоченням інвестиційного співробітництва. 30 квітня 2025 року Сполучені Штати та Україна підписали історичну угоду про Фонд інвестицій у реконструкцію, яка дозволить розвивати природні ресурси України, такі як рідкісні землі, графіт, літій, титан, нафту та газ. Фонд створено як спільне економічне партнерство, що підкреслює прагнення обох сторін до тривалого миру та економічного процвітання в Україні [75].

Таким чином, результати проведеного аналізу підтверджують асиметричність та регіональну концентрацію зовнішньої торгівлі США, що зумовлює необхідність глибшого розгляду сучасних особливостей, тенденцій та перспектив розвитку торговельних відносин США.

3.2. Особливості, тенденції та перспективи розвитку торговельних відносин США з країнами світу

Фокус на зовнішній торгівлі завжди був ключовим елементом економічної стратегії США. Наразі ця сфера переживає докорінну перебудову під впливом глобальних структурних зрушень, геоекономічних конфліктів і внутрішніх пріоритетів. У 2025 році торговельні відносини США з країнами світу характеризується посиленням протекціонізму та переглядом тарифної політики спрямованим на зміцнення національної виробничої бази та зменшення критичної залежності від імпорту. США активно переглядають структуру мит, роблячи ставку на підтримку власної промисловості, водночас відкриваючи нові можливості для експорту високотехнологічних товарів і послуг, що формує нову архітектуру глобальної економічної взаємодії.

Згідно з даними СОТ, у 2024 році світова торгівля товарами зросла на 2,9%, а у Північній Америці цей показник зріс на 2,4% [76]. При цьому, підвищення митних тарифів США, за прогнозами, негативно вплине на торгівлю в другій половині 2025 року та в 2026 році через зниження впевненості у веденні бізнесу, інвестиційній діяльності та ланцюгах постачання. В цілому, прогнозується зростання світової торгівлі на 0,9% у 2025 р. та 1,8% у 2026 р., однак, сценарій без запровадження цих мит передбачав би значно сприятливішу динаміку та вищі темпи зростання [77].

За оцінками Кільського інституту світової економіки, введення додаткових мит, у тому числі «відповідних», більше шкодить економіці США, ніж країнам, проти яких вони спрямовані. Якщо загальне уповільнення світової торгівлі через зростання протекціонізму може скласти 0,8% у

короткостроковій перспективі, скорочення виробництва в США очікується на рівні 1,7%, тоді як для Китаю – 0,6%, Японії – 0,3% і ЄС – 0,2% [78].

Обмеження доступу до американського ринку знизило попит на імпортні товари, змушуючи виробників шукати нові ринки або переорієнтувати продукцію на внутрішній ринок. Це спричинило процес переорієнтації торгівлі, який може стимулювати новий протекціонізм у відповідь. Станом на кінець серпня США досягли домовленостей із дванадцятьма партнерами, включно з ЄС, Великою Британією, Японією та Південною Кореєю. США погодилися на менші ставки «відповідних» мит та обмеження секторальних мит, тоді як партнери зобов'язалися збільшити закупівлі американських товарів, інвестувати в економіку США та, у деяких випадках, майже повністю відкрити власні ринки.

Таким чином, торговельна політика США призводить до короткострокових витрат для американської економіки, але водночас сприяє перегляду глобальних торговельних потоків та стимулює більш активну інтеграцію і взаємні поступки між країнами-партнерами.

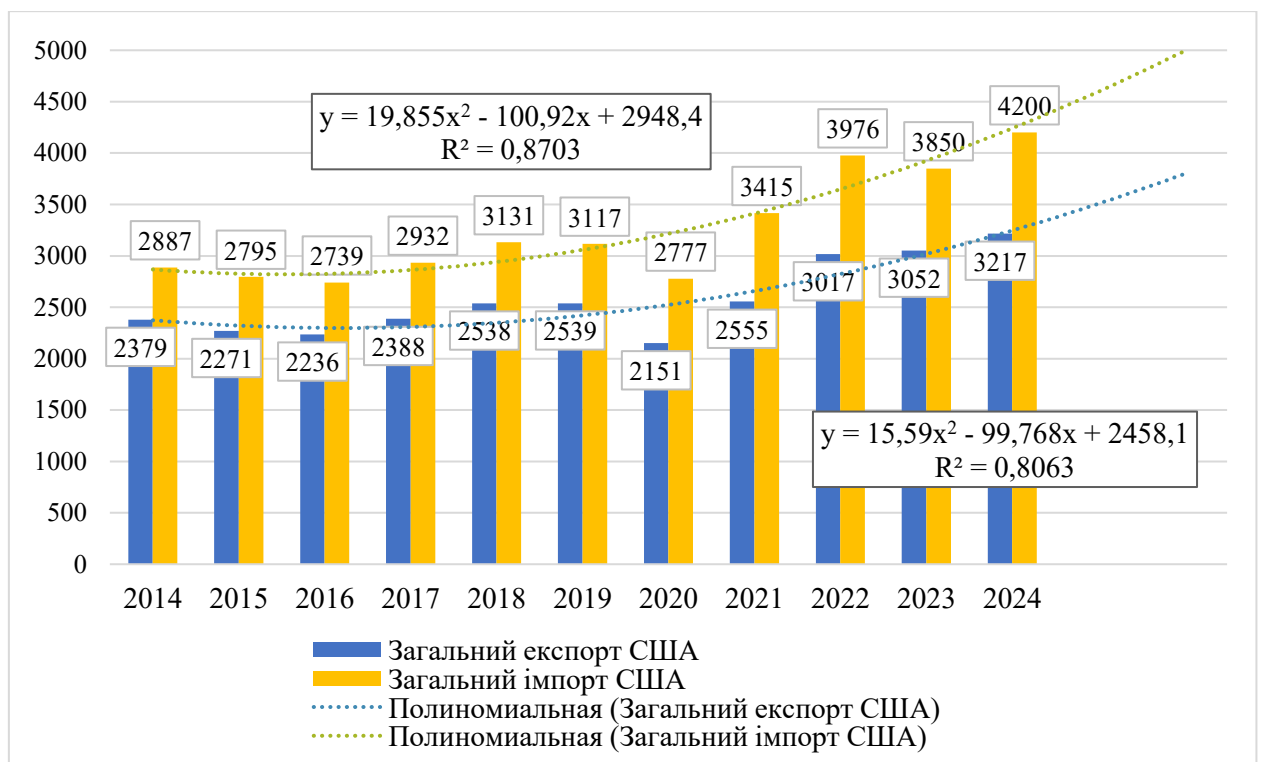


Рис. 3.2. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі США у 2014–2024 рр., млрд дол. США, побудовано автором за даними [44]

Протягом аналізованого періоду 2014–2024 рр., можна спостерігати стабільну тенденцію до зростання обсягів зовнішньої торгівлі США, якщо не враховувати короткостроковий спад, спричинений пандемією COVID–19. Таким чином, за 10 років загальний експорт США збільшився на 35%, а імпорт – на 45%. За результатами проведених нами розрахунків (Рис. 3.2.), у 2025 році прогнозується збільшення експорту до 3232,5 млрд дол. США, а імпорту – до 4219,58 млрд дол. США. При цьому, у 2026 році планується, що показники зростуть ще на 0,48% та 0,46%. Зроблений прогноз підтверджується високим коефіцієнтом апроксимації – 80% та 87% відповідно. Ключовими факторами такої стійкості є, по-перше, розширення ринків збуту та імпортних каналів, зокрема завдяки угоді USMCA у Північній Америці та ініціативи Indo-Pacific Economic Framework, яка спрямована на співпрацю з ринками Азії. По-друге, зростання торгівлі забезпечує також і внутрішній ринок. Висока купівельна спроможність підтримує імпорт, а економічна реіндустріалізація створює попит на інвестиційні товари, що, у свою чергу, збільшує експорт. Це забезпечує економіці швидку адаптацію до глобальних дисбалансів.

Сучасна економічна політика США дедалі тісніше пов’язує торговельні відносини з інвестиційними потоками, використовуючи останні як інструмент розвитку внутрішнього виробництва. Наразі стратегія уряду орієнтована на масштабне залучення приватного і державного капіталу в ключові сфери промисловості, інфраструктури та інновацій із метою підвищення конкурентоспроможності, стійкості та локалізації економіки. Ця стратегія реалізується у двох ключових напрямках, таких як стимулювання «безпечного» інвестування та обмеження «ризикованого».

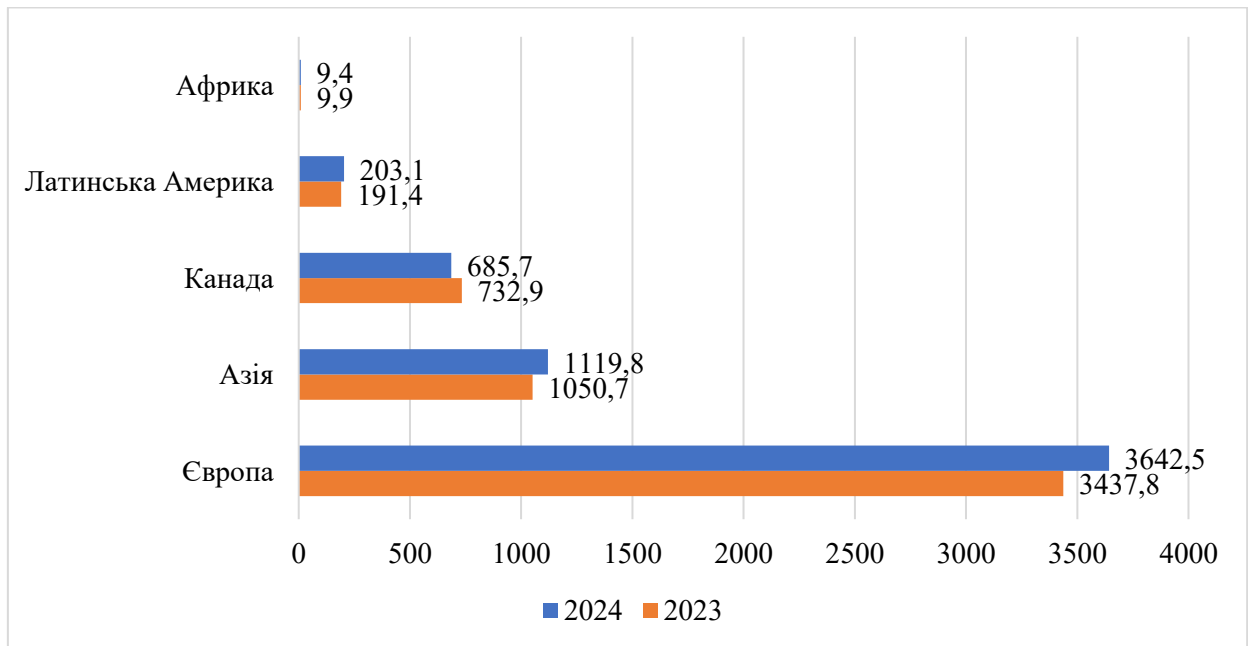


Рис. 3.3. Географічна структура ПІІ в США у 2024, у млрд дол. США [79]

Станом на кінець 2024 року обсяг прямих іноземних інвестицій у США зріс на 332,1 млрд дол., досягнувши 5,71 трлн дол. Основним чинником зростання стало збільшення інвестицій з європейських країн на 204,7 млрд дол., зокрема з Великої Британії (52,9 млрд дол.) та Німеччини (39,7 млрд дол.). Найбільший приріст капіталу відбувся у виробничому секторі, де зросли обсяги інвестицій у дочірні підприємства іноземних транснаціональних компаній. Станом на кінець 2024 року понад половину загального обсягу ПІІ у США забезпечували лише чотири країни. Лідером залишалася Японія із вкладенням на суму 754,1 млрд дол., а також Велика Британія (742,7 млрд дол.), Канада (732,9 млрд дол.) та Нідерланди (726,4 млрд дол.).

За галузевою структурою найбільша частка ПІІ припадала на виробництво – 42,3% від загального обсягу, або 2,42 трлн дол. У межах цього сектора хімічне виробництво займало близько третини всіх іноземних вкладень (827,5 млрд дол.). Значні інвестиції були також зосереджені у фінансовій та страховій сфері (599,4 млрд дол.) і в оптовій торгівлі (520,5 млрд дол.), що свідчить про збереження довіри іноземних інвесторів до стійкості американського ринку та його виробничого потенціалу.

США активно використовують фіскальні та регуляторні інструменти для залучення ПІІ у стратегічні сектори з метою рещорингу власного виробництва. Одним із найважливіших є Закон «Про зниження інфляції» (Inflation Reduction Act), який став каталізатором масштабних інвестицій у енергетичну інфраструктуру. За даними Міжнародного енергетичного агентства (IEA), у 2025 році світові інвестиції в енергетичний сектор досягнуть 3,3 трлн дол., з яких 2,2 трлн дол. припадатиме на відновлювану енергетику, атомну енергетику та енергомережі. У США після ухвалення IRA інвестиції в енергетичну інфраструктуру зросли на 71%, досягнувши 493 млрд дол. за два роки. Лише у секторі виробництва та зберігання енергії вже створено понад 2,3 тис. нових підприємств, а ще 2,2 тис. плануються. У середньому створюється 1,2 млн робочих місць щороку (13,7 млн за десятиліття). У 2023 р. робочі місця у відновлюваній енергетиці зростали вдвічі швидше, ніж у середньому по економіці. Більшість цих інвестицій спрямовується у економічно відсталі регіони. Таким чином, у «Battery Belt» (центр виробництва електричних транспортних засобів у південних штатах США) відбувається ріст проектів у сфері виробництва електромобілів та акумуляторів. Наприклад, штат Джорджія має майже 25 млрд дол. запланованих інвестицій і 27,7 тис. нових робочих місць. Подібна активність спостерігається у Північній Кароліні, Кентуккі та Оклахомі. Стабільна політика знижує ризики для інвесторів, стимулює інновації, сприяє розвитку промислових кластерів і забезпечує конкурентоспроможність США у світовій економіці. Більше 60% проектів, оголошених після ухвалення IRA, планується реалізувати у 2025–2029 роках, що підтверджує довгостроковий характер ефекту цього закону [80].

Ще одним інструментом нової індустріальної політики США, орієнтованої на внутрішні інвестиції став «Закон про науку та створення стимулів для виробництва напівпровідників» (CHIPS and Science Act), який передбачає залучення 52,7 млрд дол. інвестицій у виробництво, науково-дослідну діяльність та підготовку висококваліфікованих кадрів у сфері напівпровідників. Ці заходи сприяли історичному відновленню виробництва,

завдяки чому з 2021 року було створено 642 тис. нових робочих місць у цій галузі, будівництво нових виробничих потужностей зросло на 116%. Стратегічна ціль цієї ініціативи полягає у зменшенні залежності США від Східної Азії, на яку припадає 75% світового виробництва напівпровідників. Крім того, уряд прагне забезпечити технологічне лідерство у нанотехнологіях, квантових обчисленнях, ШІ, біотехнологіях, та інших галузях, які мають як економічне, так і оборонне значення. А також створити інноваційні хаби у штатах, які традиційно залишалися поза зоною високих технологій [81].

У поєднанні з Inflation Reduction Act, що стимулює інвестиції в енергетику та відновлювані джерела, CHIPS and Science Act формує цілісну модель інвестиційно-орієнтованої торговельно-економічної стратегії США, яка зміцнює позиції країни у глобальній економіці та формує нову архітектуру світової торгівлі високими технологіями.

Паралельно зі стимулюванням стратегічних інвестицій у виробництво та інновації, США посилюють контроль за іноземними інвестиціями, які можуть становити загрозу національній безпеці. Зокрема, через діяльність Комітету з іноземних інвестицій у США (CFIUS) здійснюється моніторинг угод, що передбачають придбання американських компаній іноземними інвесторами у чутливих секторах – обороні, телекомунікації, мікроелектроніки, ШІ. Особлива увага приділяється обмеженню впливу китайського капіталу, який вважається потенційним ризиком для безпеки ланцюгів постачання та технологічної автономії. У 2023–2024 рр. адміністрація США розширила повноваження CFIUS, дозволивши блокувати або переглядати угоди, що передбачають навіть міноритарну участь іноземних інвесторів у стратегічних секторах. Крім того, у серпні 2023 року президент Д. Байден підписав виконавчий указ, який обмежує вихідні інвестиції (outbound investment) у технологічні галузі Китаю, зокрема у виробництво напівпровідників, квантових технологій та ШІ. Цей крок став частиною ширшої політики «de-risking», спрямованої на зниження залежності США від потенційно ворожих економік (Китай, РФ, Саудівська Аравія) [82].

Таблиця 3.3

Галузева структура інвестицій у США у 2025 році

Компанія	Обсяг інвестицій, млрд дол. США	Галузь	Інвестиційний фокус
Apple	600	Технології та III	Виробництво і навчання
Softbank, OpenAI, Oracle	500	Технології та III	Інфраструктура штучного інтелекту (проект Stargate)
NVIDIA	500	Технології та III	Інфраструктура штучного інтелекту та суперкомп'ютери
Micron	200	Технології та III	Виробництво напівпровідників, науково-дослідні роботи
JERA	200	Енергетика та навколишнє середовище	Щорічна закупівля скрапленого природнього газу у США
IBM	150	Технології та III	Зростання та виробнича діяльність
TSMC	100	Виробництво та промисловість	Завод з виробництва напівпровідників у м. Фенікс, штат Арізона
Pfizer	70	Фармацевтика та біотехнології	Дослідження, розробки та капітальні проекти
Johnson & Johnson	57	Фармацевтика та біотехнології	Виробництво, науково-дослідні роботи та технології
AstraZeneca	50	Фармацевтика та біотехнології	Виробництво лікарських засобів та науково-дослідні роботи

Таблиця складена автором за матеріалами: [83]

Розгляд актуальної структури інвестиційних потоків свідчить, що Сполучені Штати залишаються ключовим центром тяжіння для глобального капіталу, особливо у сферах технологій, штучного інтелекту, енергетики та фармацевтики. Найбільші транснаціональні корпорації, такі як Apple, Softbank, NVIDIA, IBM, Pfizer, TSMC, концентрують інвестиції у виробництво високотехнологічної продукції, розбудову інфраструктури штучного інтелекту, біотехнологічні дослідження та енергетичні інновації. Переважна частина проєктів спрямована на локалізацію виробництва в межах США, що узгоджується із загальною стратегією рещорінгу та зміцнення промислової бази країни. Залучення іноземних корпорацій до створення нових виробничих потужностей (зокрема, TSMC в Арізоні) свідчить про перехід США від моделі відкритого ліберального ринку до стратегії вибіркового залучення інвестицій,

надаючи перевагу проектам, які підсилюють технологічну незалежність і безпеку держави.

Паралельно з розвитком високотехнологічних секторів, суттєво зростає роль енергетичного експорту, передусім скрапленого природного газу (СПГ).

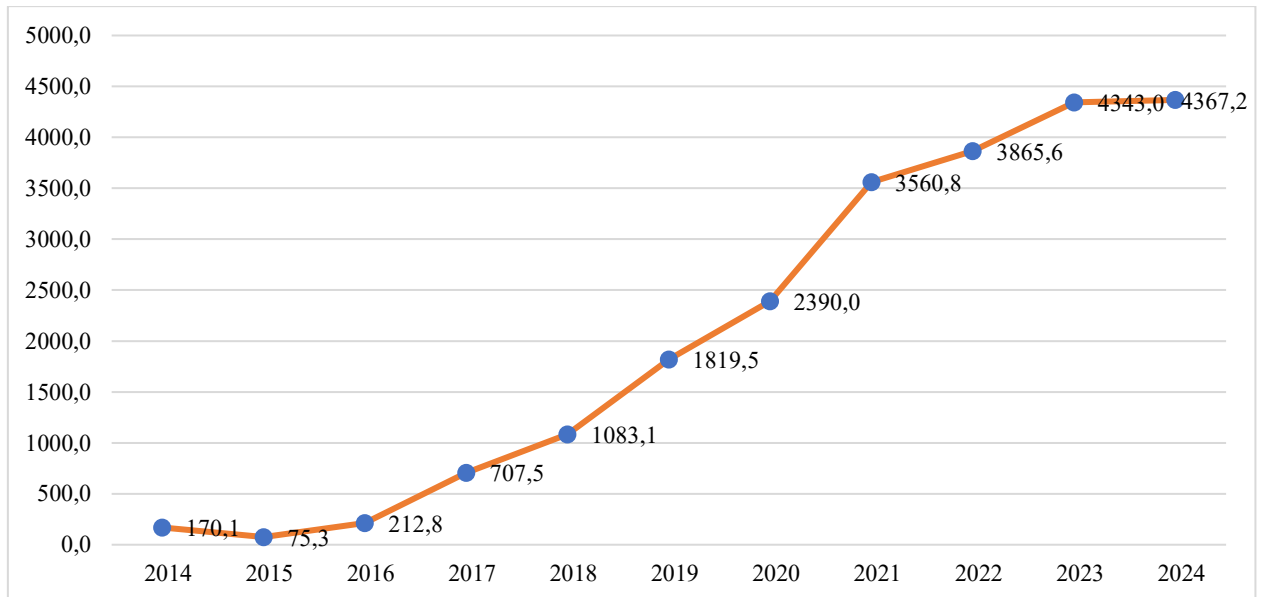


Рис. 3.4. Експорт скрапленого природного газу з США, млн кубічних футів
побудовано автором за даними [84]

Сполучені Штати Америки посідають провідне місце у світі як найбільший постачальник скрапленого природного газу. Від моменту відкриття першого експортного терміналу Sabine Pass компанії Cheniere Energy у 2016 році країна щороку нарощує виробничі та експортні потужності. Завдяки стрімкому зростанню внутрішнього видобутку природного газу, США з колишнього імпортеру перетворилися на одного з ключових гравців глобального енергетичного ринку. На кінець 2025 року прогнозується, що щоденний експорт СПГ із США досягне майже 14 млрд кубічних футів. Основна інфраструктура розміщена вздовж узбережжя Техасу та Луїзіани, де функціонують найпотужніші термінали з переробки та відвантаження газу. Sabine Pass залишається найбільшим не лише у США, але й у світі за обсягом потужностей [85]. Військова агресія РФ проти України суттєво змінила географічну структуру енергетичного ринку, посиливши роль США як стратегічного постачальника енергоресурсів для Європи. На тлі скорочення

поставок російського газу трубопроводами, торгівля СПГ із США до ЄС зросла у декілька разів, забезпечуючи європейським партнерам альтернативне джерело енергії та зміцнюючи трансатлантичну співпрацю. Якщо раніше основними експортними ринками були країни Східної Азії, то після 2022 року Європа стала ключовим напрямом експорту американського газу, що дало змогу США поєднати економічні вигоди з геополітичними інтересами, посиливши свій вплив на енергетичну безпеку союзників.

Крім цього, важливим елементом розвитку торговельних відносин США залишається регіональна економічна інтеграція, насамперед у межах Угоди між США, Мексикою та Канадою (USMCA). Очікується, що у 2026 році, під час чергового перегляду USMCA, сторони зосередяться на питаннях енергетичної співпраці, цифрової торгівлі, трудових стандартів і ланцюгів постачання критичних мінералів, що матиме стратегічне значення для подальшого розвитку регіону. У цьому контексті набуває актуальності також тенденція «nearshoring», тобто перенесення виробництв із Азії ближче до північноамериканських ринків, насамперед до Мексики. Така політика дозволяє зменшити логістичні ризики, забезпечити контроль якості, підвищити гнучкість поставок і зміцнити регіональні економічні зв'язки. Для США це не лише інструмент економічної ефективності, а й важливий чинник зміцнення політичного впливу та безпекової координації у межах півкулі [86].

У 2025 році зовнішньоторговельний сектор США продовжує динамічно трансформуватися під впливом технологічних інновацій, змін у глобальних економічних зв'язках та еволюції споживчих уподобань. Серед ключових тенденцій, що формують розвиток зовнішньої торгівлі США, варто виокремити декілька системних напрямів:

1. Зростання експорту електроніки, фармацевтики та автомобільної продукції. Високовартісні та наукоємні галузі демонструють стає зростання експортних поставок. Розвиток інноваційних технологій у виробництві електроніки, медикаментів та автомобілів, у поєднанні зі зростанням

глобального попиту, відкриває американським компаніям нові можливості на світових ринках.

2. Посилення торговельних зв'язків із Мексикою, Канадою та країнами Азійсько-Тихоокеанського регіону. Найближчими та стратегічно важливими партнерами для США залишаються Канада й Мексика, що зумовлено географічною близькістю та дією Угоди USMCA. Водночас зростає роль ринків Азійсько-Тихоокеанського регіону, де американські компанії розширюють свою присутність у Японії, Південній Кореї та державах Південно-Східної Азії.

3. Розвиток цифрової торгівлі та електронної комерції. Цифрові платформи докорінно змінюють механізми міжнародної торгівлі. Е-комерція та цифрові логістичні сервіси забезпечують швидші транзакції, більшу прозорість та відкриття нових ринків, зокрема для малих і середніх підприємств.

4. Орієнтація на екологічність логістики та сталу торгівлю. Стійкість стає невід'ємною частиною торговельних стратегій. Бізнес активно інвестує в «зелені» логістичні рішення: електротранспорт, оптимізацію транспортних маршрутів, екологічне пакування. Це дозволяє зменшувати вуглецевий слід і відповідати новим регуляторним вимогам.

5. Зростання використання автоматизації та штучного інтелекту. ІІІ-технології та автоматизація підвищують ефективність ланцюгів постачання – від прогнозування попиту за допомогою аналітичних алгоритмів до роботизації складських операцій та оптимізації митних процедур.

У сукупності ці тенденції відображають глибоку трансформацію зовнішньоторговельного сектору США, де ключового значення набувають використання інновацій, технологічна адаптивність і здатність швидко реагувати на зміни глобального середовища. З огляду на це, майбутня конкурентоспроможність країни дедалі більше буде залежати від швидкості модернізації виробництва, гнучкості торговельної політики та спроможності інтегрувати новітні технології у міжнародні ланцюги постачання.

Висновки до третього розділу

1. Дослідження підтвердило, що традиційний розподіл партнерів за географічним принципом (Європа, Азія, Америка) не відображає реальних економічних процесів. Натомість ключовим фактором диференціації є функціональна роль країни в економічній системі США. Кластерний аналіз виділив чотири стійкі групи країн. «Кластер №1» (розвинені європейські партнери з експорту послуг), який включає Велику Британію, Німеччину, Франція). «Кластер №2» (джерела дефіциту), який об'єднує Китай, Індію та Італію виключно за критерієм негативного сальдо для США. «Кластер №3» демонструє подвійну природу торгівлі США: імпорт високих технологій з Азії (Японія, Південна Корея – «технологічний дефіцит») та експорт промислових товарів в обмін на сировину з Австралії та Бразилії («ресурсний профіцит»). «Кластер №4» включає стратегічних партнерів, які забезпечують економічну стійкість США. Аналіз індексу ТП дозволив виявити реальну щільність економічних зв'язків, яка часто не корелює з простими обсягами товарообігу. Канада є безумовним лідером (ТП > 5), що підтверджує успішність угоди USMCA та критичну важливість північноамериканських ланцюгів постачання. Попри статус ключового постачальника товарів, інтенсивність торгівлі з Китаєм (ТП < 1) падає через торговельні війни та адміністративні бар'єри. Економічні відносини переходять у фазу стратегічного суперництва. Попри політичне партнерство, торговельні зв'язки з Великою Британією залишаються на низькому рівні (ТП < 1), оскільки США орієнтуються на ринок ЄС загалом. Україна продемонструвала феноменальне зростання ТП, що свідчить про перехід від периферійної торгівлі до стратегічного економічного партнерства, особливо у сферах безпеки та критичних матеріалів.

2. Було виявлено, що сучасні торговельні відносини США визначаються поєднанням посилення протекціоністських заходів і переорієнтування глобальних торговельних потоків. Зокрема, США активно переглядають тарифну політику з метою зміцнення національної виробничої

бази, стимулювання реіндустріалізації та мінімізації залежності від імпорту у критичних галузях. Це реалізується через жорстку тарифну політику та перегляд умов доступу до ринку. Хоча короткостроково це створює навантаження на економіку (прогнозоване сповільнення виробництва на 1,7%) та світову торгівлю, довгостроковою метою є створення стійкої, автономної промислової бази. Ключовою особливістю є зв'язок між торговельною дипломатією та інвестиційним стимулюванням. Законодавчі акти Inflation Reduction Act (IRA) та CHIPS and Science Act стали ефективними інструментами залучення капіталу. Спостерігається кореляція між державними стимулами та притоком ПІІ у стратегічні галузі (напівпровідники, «зелена» енергетика, електромобілі) з боку країн-союзників (Японія, ЄС, Канада), тоді як інвестиції з «ризикованих» юрисдикцій обмежуються. США закріпили за собою статус гаранта глобальної енергетичної безпеки, переорієнтувавши експортні потоки СПГ на Європу. Це дозволило не лише компенсувати втрату європейцями російських енергоносіїв, але й посилити трансатлантичне партнерство. Угода USMCA залишається фундаментом зовнішньої торгівлі США. Тенденція до перенесення виробництв ближче до кордонів країни (насамперед у Мексику) підтверджує пріоритетність регіональної інтеграції над глобалізацією. Прогноз на 2025–2026 роки, незважаючи на глобальну турбулентність, залишається позитивним з тенденцією до зростання експорту та імпорту. Майбутнє торговельного співробітництва США визначатиметься п'ятьма ключовими векторами: експансією наукоємного експорту (фармацевтична та авіакосмічна галузі, електроніка), поглибленням зв'язків у межах Індо-Тихоокеанського регіону та Північної Америки, цифровізацією торгівлі, інноваціями у логістиці. Таким чином, торговельна стратегія США спрямована на досягнення технологічного лідерства та економічної безпеки, навіть ціною тимчасових втрат від протекціоністських заходів, формуючи нову, більш фрагментовану, але стійку модель світової економіки.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження щодо особливостей зовнішньоторговельних відносин США з країнами світу, автори дійшли наступних висновків:

1. Вивчаючи теоретично-методичні засади зовнішньоторговельної діяльності було виявлено, що міжнародна торгівля є фундаментальною формою глобальних економічних взаємодій, яка забезпечує рух товарів, послуг, капіталів і технологій, сприяючи формуванню світового ринку та поглибленню міжнародного поділу праці. Зовнішня торгівля, як складова міжнародної торгівлі, охоплює експортно-імпортні операції окремої держави та характеризується товарною, географічною, інституційною й функціональною структурою. Її регулятивний механізм ґрунтується на універсальних принципах СОТ, а саме на недискримінації, передбачуваності та прозорості, лібералізації, сприяння розвитку та добросовісної конкуренції, що забезпечують формування ефективної моделі глобального торговельного середовища та взаємодії держав на світовому ринку.

2. Було досліджено такі сучасні теорії, як: «Економія від масштабу», «Парадокс Леонтьєва», «Теорія життєвого циклу продукту», «Нова теорія торгівлі» П. Кругмана та «Модель неоднорідності фірм». Аналіз сучасних теоретичних підходів показав, що розвиток міжнародної торгівлі визначається поєднанням факторів економіки від масштабу, внутрішньогалузевої спеціалізації, технологічного оновлення та інноваційного потенціалу. Жодна з існуючих теорій не є універсальною, а тому формування глобальних торговельних потоків у XXI столітті зумовлене комплексом певних факторів – від рівня технологічного розвитку та інфраструктурної забезпеченості до участі у регіональних інтеграційних об'єднаннях. Виявлено тенденцію трансформації зовнішньоторговельної політики від лібералізації до стратегічного протекціонізму, що відображає зростаючу конкуренцію за ринки збуту продукції, ресурси та технологічне лідерство. Сучасні торговельні

пріоритети США визначаються розвитком інновацій, технологічною спеціалізацією, підвищенням продуктивності праці, а головним чином – захистом національного виробництва.

3. Використання статистичних баз даних, аналітичних звітів і наукової літератури забезпечило емпіричну надійність дослідження. Індексні методи дали змогу оцінити рівень інтегрованості США у світову економіку, конкурентоспроможність логістичної системи та ефективність двосторонніх торговельних зв'язків. Аналіз часових рядів дозволив виявити довгострокові тенденції й окреслити можливу динаміку торговельних потоків, тоді як кластерний аналіз забезпечив структурування партнерів за характером їх взаємодії з США та виявив відмінності між функціональними типами торговельних зв'язків.

4. Було розглянуто політичний аспект еволюції торговельної стратегії США, який засвідчує поступове зміщення від політики лібералізації кінця XX – початку XXI століття до посилення протекціоністських підходів у 2010–2020-х роках. Політика адміністрацій Б. Клінтона та Дж. Буша характеризувалася підтримкою глобалізаційних процесів, активним укладанням угод про вільну торгівлю та розширенням участі США у багатосторонніх економічних інституціях. Натомість період президентства Д. Трампа позначився переходом до виразного протекціонізму, масштабного застосування тарифного тиску та перегляду торговельних угод з метою зміцнення національної виробничої бази. Часткове продовження цієї стратегії спостерігається й за адміністрації Дж. Байдена, яка поєднала протекціонізм із розвитком промислової політики у критично важливих секторах економіки. Політика адміністрацій Б. Клінтона та Дж. Буша-молодшого ґрунтувалася на підтримці глобалізаційних процесів, активному укладанні угод про вільну торгівлю та розширенні участі США у багатосторонніх економічних інституціях. Узагальнюючи, встановлено, що перехід США від моделі відкритості до вибіркової тарифної та нетарифної політики став визначальною довгостроковою тенденцією. Сучасна торговельна стратегія США активно

використовує інструменти державного втручання (включно з посиленням контролю над високотехнологічними галузями, застосуванням митних заходів і переорієнтацією ланцюгів постачання) з метою зміцнення конкурентоспроможності національної економіки, підтримки внутрішнього виробництва та посилення впливу США у глобальній торговельній системі.

5. Історико-політичний аналіз показав, що еволюція торговельної стратегії США від кінця ХХ століття до сьогодні характеризується поступовим відходом від широкої лібералізації на користь вибіркового протекціонізму. Якщо адміністрації Клінтона і Буша підтримували розширення участі у багатосторонніх торговельних режимах, то політика Трампа акцентувала на тарифному тиску та ревізії торговельних угод задля захисту внутрішнього виробництва. Адміністрація Байдена інституціоналізувала стратегічний протекціонізм через промислову політику у високотехнологічних секторах. Таким чином, ключовою тенденцією стало посилення ролі державного втручання у формування структури торговельних потоків США.

6. Структура зовнішньої торгівлі США зазнала суттєвих трансформацій у бік зростання частки високотехнологічної продукції в експорті та підвищення залежності від імпорту складного технологічного обладнання, електроніки та фармацевтичних товарів. Висока частка внутрішньогалузевої торгівлі свідчить про глибоку інтеграцію США в глобальні виробничі ланцюги. Основними торговельними партнерами залишаються Канада, Мексика, ЄС, Китай, Японія та Південна Корея. Зростання значення Мексики обумовлено реалізацією угоди USMCA та тенденціями «nearshoring». Торговельні зв'язки з ЄС посилюються переважно у високотехнологічних секторах, зокрема в енергетичній та авіакосмічній галузях, тоді як відносини із Китаєм характеризуються уповільненням через торговельно-політичні конфлікти.

7. Встановлено, що ефективність зовнішньої торгівлі США значною мірою визначається високим рівнем розвитку транспортної та логістичної

інфраструктури. Стратегічне географічне положення, розвинена дорожня, залізнична і авіаційна мережі, а також доступ до двох океанів (Тихий та Атлантичний) формують конкурентні переваги у забезпеченні великих обсягів товарообігу. Активне впровадження цифрових технологій (таких як, ШІ, автоматизація складського управління, системи відстеження вантажів) підвищує ефективність логістичного сектору. Незважаючи на тимчасове зниження LPI у 2023 році, США зберігають позицію одного з глобальних лідерів завдяки здатності адаптуватися до структурних змін світових ланцюгів постачання. Відповідно до звіту МБРР «Connecting To Compete» за індексом ефективності логістики США посіли 17-те місце з показником 3,8. Найбільше балів країна отримала у відстеженні вантажів, що відображає високий рівень діджиталізації та використання сучасних технологій у логістичних ланцюгах США.

8. Кластерний аналіз засвідчив, що структура торговельних партнерів США визначається не стільки географічною належністю, скільки функціональною роллю країни у глобальній економічній системі. Виділено чотири кластери партнерів, які відображають різні типи економічної взаємодії: високорозвинені європейські партнери; країни з хронічним негативним зовнішньоторговельним сальдо; держави, що забезпечують США технологічними товарами або сировинними ресурсами; стратегічні союзники, які відіграють ключову роль у забезпеченні економічної стійкості США. Аналіз індексу інтенсивності торгівлі (ТІІ) показав особливо тісні взаємозв'язки з Канадою, тоді як зв'язки з Китаєм і Великою Британією залишаються порівняно слабкими. Починаючи з 2022 року Україна продемонструвала значне зростання торговельної інтегрованості, що свідчить про посилення стратегічного характеру двосторонніх економічних відносин, особливо в оборонному секторі та безпеці, а також у сфері видобутку корисних копалин.

9. Сучасна торговельна політика США характеризується посиленням протекціоністських заходів, переглядом тарифної політики та переорієнтацією глобальних ланцюгів постачання з метою зміцнення національної виробничої

бази та зниження критичних залежностей від інших країн. Законодавчі ініціативи IRA та CHIPS and Science Act стали системними інструментами стимулювання інвестицій у стратегічні галузі, такі як напівпровідники, технології на базі ШІ, «зелену» енергетику, фармацевтичну продукцію та біотехнології, виробництво електромобілей. У контексті повномасштабного вторгнення РФ в Україну США посилили свою роль ключового гаранта енергетичної безпеки Європи, значно наростивши поставки скрапленого природного газу (СПГ), що дало змогу державам ЄС диверсифікувати джерела постачання та зменшити залежність від російських енергоресурсів. Паралельно поширення тенденцій «nearshoring» зумовило зростання ролі угоди USMCA, яка виступає основою поглибленої регіональної інтеграції та формування більш стійких виробничих і логістичних ланцюгів у Північній Америці. Прогноз на 2025–2026 роки передбачає подальше зростання обсягів експорту й імпорту, таким чином у 2025 році прогнозується збільшення експорту до 3232,5 млрд дол. США, а імпорту – до 4219,58 млрд дол. США. При цьому, у 2026 році планується, що показники зростуть ще на 0,48% та 0,46% відповідно. Крім цього, подальший розвиток торговельної стратегії США визначатиметься розвитком високотехнологічних галузей, цифровізацією торгівлі, інноваціями в логістиці та посиленням співпраці в Індо-Тихоокеанському та Північноамериканському регіонах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The Evolution of International Trade. International Trade Council.
URL: <https://tradecouncil.org/wp-content/uploads/2024/10/The-Evolution-of-International-Trade.pdf>
2. Кузнєцова К. О., Чорній В. В. Міжнародна торгівля : конспект лекцій. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 191 с.
3. Рокоча В. В. Міжнародна торговельна діяльність : підручник. – К. : ВНЗ «Університет економіки та права «Крок», 2018. – 698 с.
4. Everything you need to know about International Trade. Wilson, Sons.
URL: <https://wilsonsons.com.br/en/blog/everything-you-need-to-know-about-international-trade/>
5. Величко К. Ю., Печенка О. І. Міжнародна торгівля: конспект лекцій для студентів ступеня «бакалавр» економічних спеціальностей, денної та заочної форм навчання. – Х. ХДУХТ, 2018. – 194 с.
6. Deng M. The Attractive World of Re-Export Trading Countries: Benefits and Opportunities. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/attractive-world-re-export-trading-countries-benefits-%E8%B4%A4%E6%83%A0-%E9%82%93/>
7. Носач, Л. Л. Теорія і практика міжнародної торгівлі : навч. посіб. – Харків : Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського, 2021. – 141 с.
8. Harmonized System. The World Customs Organization. URL: <https://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/overview/what-is-the-harmonized-system.aspx>
9. Services sectoral classification list. The World Trade Organization.
URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_sectors_e.htm
10. Trade In Services For Development. WTO. URL : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_in_services_and_development_e.pdf
11. Principles of the trading system. The World Trade Organization. URL : https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm

12. Schumacher R. Free Trade and Absolute and Comparative Advantage. Universität Potsdam. URL : <https://publishup.uni-potsdam.de/opus4-ubp/frontdoor/deliver/index/docId/6086/file/wtthesis16.pdf>
13. Григорова-Беренда Л. І. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навчальний посібник / Л. І. ГригороваБеренда, М. В. Шуба. – 2-ге вид., випр., перероб. і доп. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. – 136 с.
14. The Leontief Paradox: Trade Patterns Amidst the US-China Trade War. Medium. URL : <https://medium.com/@jproacademic/the-leontief-paradox-revisited-how-it-explains-the-u-s-china-trade-war-2c80bf899560>
15. Hilker H. Economies of Scale: 3 Industries That Benefit Most. U.S. News & World Report. URL : <https://money.usnews.com/investing/investing-101/articles/economies-of-scale-industries-that-benefit-the-most>
16. Biggest Car Importers and Trends. Tradeimex. URL : <https://www.usimportdata.com/blogs/top-us-car-imports-by-country-in-2024>
17. Bonfiglioli A., Crinò R., Gancia G. (2021). International Trade with Heterogeneous Firms: Theory and Evidence. Munich Society for the Promotion of Economic Research. Working Paper No. 9423. URL : https://www.ifo.de/DocDL/cesifo1_wp9423.pdf
18. Москалик Р. Торговельна політика : Навчальний посібник (електронне видання). – Л: ЛНУ імені Івана Франка, 2024. 61 с. URL : <https://intrel.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/09/Torhovelna-polityka-navch-posibnyk.pdf>
19. From Survey to Big Data: The New Logistics Performance Index. The World Bank. URL : <https://lpi.worldbank.org/sites/default/files/2024-05/IDU1898e51581445914e9218cd110f8195f5a07f.pdf>
20. Голиков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – 2-ге вид. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2006. – 144 с.
21. American Government. Foreign Policy. The Independence Hall Association in Philadelphia. URL : <https://www.ushistory.org/gov/>

11a.asp?srsltid=AfmBOoqAMr8NtnHloIyFfcAtBSuV-109GEcPJJ9sj-Wb-pfV9YL6dX6s

22. Irwin D. Clashing Over Commerce: A History of US Trade Policy. University of Chicago Press. URL : <https://www.unescap.org/sites/default/files/ABR39-final.pdf>
23. Legal Foundations of U.S. Trade Policy. Library of Congress. URL : <https://guides.loc.gov/united-states-trade-policy/legal-foundations>
24. U.S. Trade Policy: Background and Current Issues. Congress.gov. URL : <https://www.congress.gov/crs-product/IF10156>
25. Average tariff rate on all imports and dutiable imports in the United States. Ststista. URL : <https://www.statista.com/statistics/1557478/average-tariff-rate-imports-dutiable-us/>
26. World Tariff Profiles 2021. URL : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles21_e.pdf
27. Trade (% of GDP) – United States. The World Bank. URL : <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=US>
28. How U.S. Presidents Have Handled Tariffs: From Kennedy to Trump. No Labels. URL : <https://nolabels.org/the-latest/how-u-s-presidents-have-handled-tariffs-from-kennedy-to-trump/>
29. Politics of Trade in the USA and in the Obama Administration. American Enterprise Institute. URL : <https://www.aei.org/articles/politics-of-trade-in-the-usa-and-in-the-obama-administration/>
30. America’s Trade Wars: Past and Present. VOA News. URL : <https://projects.voanews.com/trade-wars/>
31. Trade as a share of GDP, 1995 to 2024. Global Change Data Lab. URL : <https://ourworldindata.org/grapher/trade-as-share-ofgdp?tab=line&time=1995..2024&country=~USA&mapSelect=~USA&tableFilter=countries>
32. U.S. Trade. Macrotrends. URL : <https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/usa/united-states/imports>

33. United States Inflation Rate. Trading Economics. URL : <https://tradingeconomics.com/united-states/inflation-cpi>
34. Shantanu T. America's Trade Policy: Historical Blip or the New Normal? JPMorganChase. URL : <https://www.jpmorganchase.com/content/dam/jpmorganchase/documents/center-for-geopolitics/trade-policy-2025.pdf>
35. Reciprocal Tariff Calculations. United States Trade Representative. URL : https://ustr.gov/sites/default/files/files/Issue_Areas/Presidential%20Tariff%20Action/Reciprocal%20Tariff%20Calculations.pdf
36. Corinth K. Veuger S. President Trump's Tariff Formula Makes No Economic Sense. American Enterprise Institute. URL : <https://www.aei.org/economics/president-trumps-tariff-formula-makes-no-economic-sense-its-also-based-on-an-error/>
37. Smith S. EU and US agree trade deal, with 15% tariffs for European exports to America. BBC. URL : <https://www.bbc.com/news/articles/cx2xylk3d07o>
38. Kaye D. Supreme Court to decide if Trump's global tariffs are legal. BBC. URL : <https://www.bbc.com/news/articles/cd07exzr418o>
39. S&P 500. Yahoo Finance. URL : https://finance.yahoo.com/quote/%5EGSPC/?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xlLmNvbS8&guce_referrer_sig=AQAAABZ-vzFSWfJkIfIEPp_w1_nZPRW5j_R4fS33zuudtrVSMZndQqqjM05eFQeW8Ild27L1g8erTvsGHlqCbm-8rG1Nz7DSV_MLyPGyyhadxw_UzEKYIJ0QOSwIogXcDM-8TZHE0KpA9Ooq04Mo1RxI1-0tw9vJMsOicBDyy3Aa-6wL
40. United States Foreign Direct Investment. Trading Economics. URL : <https://tradingeconomics.com/united-states/foreign-direct-investment>
41. Gross Domestic Product. Federal Reserve Bank of St. Louis. URL : <https://fred.stlouisfed.org/series/GDP>

42. American foreign trade in figures. Santander Trade Portal. URL : <https://santandertrade.com/en/portal/analyse-markets/united-states/foreign-trade-in-figures>
43. Величко К. Економічне лідерство США в системі сучасних міжнародних економічних відносин. Економіка та суспільство, (56). 2023. URL : <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2991>
44. TradeMap. URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
45. International Trade in Services. Bureau of Economic Analysis. URL : <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services>
46. U.S. logistics industry. Statista. URL : <https://www.statista.com/topics/1417/logistics-industry-in-the-us/?srsltid=AfmBOor14OeZgw18nHhMBL7mbaGa2yJGjqogExZChPjTElhsBEULbK9h#topicOverview>
47. Employment in Transportation. The Bureau of Transportation Statistics. URL : <https://data.bts.gov/stories/s/Transportation-Economic-Trends-Transportation-Empl/caxh-t8jd/>
48. World's Largest Road Networks 2024. The Times of India. URL : <https://timesofindia.indiatimes.com/world/us/worlds-largest-road-networks-2024-the-united-states-and-india-takes-top-spots/articleshow/114419565.cms>
49. Railroads by Country 2025. World Population Review. URL : <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/railroads-by-country>
50. Number of U.S. Airports. The Bureau of Transportation Statistics. URL : <https://www.bts.gov/content/number-us-airportsa>
51. About DFW & Fast Facts. Dallas Fort Worth International Airport. URL : <https://www.dfairport.com/business/about/facts/>
52. Biggest and Busiest Ports in the United States. DF Alliance. URL : <https://www.df-alliance.com/blog/busiest-ports-in-the-united-states-in-2025>
53. 100 Largest Logistics Companies in North America. Transport Topics. URL : <https://www.ttnews.com/logistics/rankings/2025>

54. Top third-party logistics (3PL) companies in the US ranked by market cap 2025. Maxima Consulting. URL : <https://www.maximaconsulting.com/newsroom/top-third-party-logistics-companies-3pl-providers>
55. International Freight Gateways. U.S. Department of Transportation. URL : <https://data.bts.gov/stories/s/International-Freight-Gateways/4s7k-yxvu>
56. Logistics Performance Index. URL : <https://lpi.worldbank.org/international/scorecard/radar/C/USA/2023>
57. Transportation and Logistics in the USA: Trends and Growth Opportunities. UTB Logistics. URL : <https://www.linkedin.com/pulse/transportation-logistics-usa-trends-growth-opportunities-uipve/>
58. Quality and Modernity Deliver for U.S. Logistics. CBRE Investment Management. URL : <https://www.cbreim.com/insights/articles/quality-and-modernity-deliver-for-us-logistics>
59. GDP. The World Bank. URL : <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>
60. World Competitiveness Ranking 2025. International Institute for Management Development. URL : https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/rankings/wcr-rankings/#_tab_List
61. U.S. Direct Investment Abroad. Bureau of Economic Analysis. URL : <https://www.bea.gov/international/di1usdop>
62. Чуніхіна Т., Корж М., Краснощок В. Міжнародна торгівля в умовах глобальних трансформацій. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2024. № 2. С. 30–52. Серія. Економічні науки. URL : https://www.researchgate.net/publication/379789148_MIZNARODNA_TORGIVL_A_V_UMOVAN_GLOBALNIH_TRANSFORMACIJ
63. World Import of goods and services. The World Bank. URL : <https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD>

64. Ukraine Imports. World Integrated Trade Solution. URL : <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/UKR/Year/2014/TradeFlow/Import>
65. Ercalao M., Foran A. Setting the Record Straight on Canada-U.S. Trade. TD Economics. URL : <https://economics.td.com/ca-canada-us-trade-balance>
66. 2025 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers. The United States Trade Representative. URL : <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Reports/2025NTE.pdf>
67. Sader V., Albe I. The Numbers That Define The US-Brazil Trade Partnership. URL : <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/the-numbers-that-define-the-us-brazil-trade-partnership/>
68. Australia-United States FTA. Department of Foreign Affairs and Trade. URL : <https://www.dfat.gov.au/trade/agreements/in-force/ausfta/australia-united-states-fta>
69. Australia's trade with the United States of America. Australian Bureau of Statistics. URL : <https://www.abs.gov.au/articles/australias-trade-united-states-america>
70. USTR Releases Annual Report on China's WTO Compliance. The United States Trade Representative. URL : <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2024/february/ustr-releases-annual-report-chinas-wto-compliance>
71. The U.S.-China Trade Relationship. Council on Foreign Relations. URL : <https://www.cfr.org/backgrounders/contentious-us-china-trade-relationship>
72. Романчук Я. Ціна торгової війни США та Китаю. Міжнародний Інститут Свободи ILI. URL : <https://www.ilibertyinstitute.org/articles/trade-war>
73. South Africa's Trade Relations With The USA. Parliament of the Republic of South Africa. URL : https://www.parliament.gov.za/storage/app/media/PBO/Budget_Analysis/2025/17-02-2025/PBO_Pre-budget_brief_South_Africas_trade_relations_with_the_USA.pdf

74. US trade tariffs. House of Commons. URL : <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-10240/>
75. Policy & History. U.S. Embassy in Ukraine. URL : <https://ua.usembassy.gov/policy-history/>
76. World Trade Statistics – Key Insights and Trends in 2024. The WTO. URL : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_trade_statistics_e.htm
77. WTO Trade Forecasts. URL : https://www.wto.org/english/news_e/news25_e/tfore_08aug25_e.htm
78. Мовчан В. Вплив торговельної політики США на структуру глобальної торгівлі: можливості для України. – К : Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні, 2025. – 27 с. URL : https://www.kas.de/documents/d/ukraine/movchan_us_trade_policy_ukr
79. Direct Investment by Country and Industry 2024. Bureau of Economic Analysis. URL : <https://www.bea.gov/news/2025/direct-investment-country-and-industry-2024>
80. VanderMeulen S. The Inflation Reduction Act supports US competitiveness and financial prosperity. PRI. URL : <https://public.unpri.org/pri-blog/the-inflation-reduction-act-supports-us-competitiveness-and-financial-prosperity/13316.article>
81. Fact Sheet: CHIPS and Science Act Will Lower Costs, Create Jobs, Strengthen Supply Chains, and Counter China. The White House. URL : <https://bidenwhitehouse.archives.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/09/fact-sheet-chips-and-science-act-will-lower-costs-create-jobs-strengthen-supply-chains-and-counter-china/>
82. Jalinous F. CFIUS Overview. White & Case. URL : <https://www.whitecase.com/insight-our-thinking/united-states-0>
83. Major Investment Announcements. The White House. URL : <https://www.whitehouse.gov/investments/>

84. Liquefied U.S. Natural Gas Exports (Million Cubic Feet). U.S. Energy Information Administration. URL :

<https://www.eia.gov/dnav/ng/hist/n9133us2m.htm>

85. LNG industry in the U.S. Statista. URL :

<https://www.statista.com/topics/10110/lng-industry-in-the-us/?srsltid=AfmBOorM4P4IFNbLUmlE128sMh53rWe8m61PgNDKGsmPzFgwFHQVe6-4#topicOverview>

86. USMCA Review 2026. Centre for Strategic and International Studies. URL : <https://www.csis.org/analysis/usmca-review-2026>

87. Кваліфікаційна робота магістра: методичні рекомендації до виконання (для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності «Міжнародні економічні відносини») / уклад. Л. І. Григорова-Беренда, О. А. Довгаль, Н. А. Казакова, С. А. Касьян, Н. В. Непрядкіна, О. В. Ханова. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. – 44 с. Режим доступу: <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/16576>.

Додаток А

Вихідні дані для проведення кластерного аналізу зовнішньоторговельних
відносин США з основними країнами-партнерами

	ВВП, млрд дол. США	Експорт товарів, млрд дол. США	Експорт послуг, млрд дол. США	Імпорт товарів, млрд дол. США	Імпорт послуг, млрд дол. США	Сальдо торгівлі, млрд дол. США	ПП з США, млрд дол. США	Частка країни у загальному експорті США, %	Індекс глобальної конкурентоспроможності	LPI
Канада	2241	348,503	90,267	422,17	57,035	-40,435	1331	13,64	88,7	4
Мексика	1852	334,041	50,415	509,986	45,136	-170,666	576,861	11,95	48,8	2,9
Китай	18743	143,545	55,025	462,638	21,861	-285,929	500,458	6,17	82,1	3,7
Нідерланди	1227	89,648	37,076	35,051	16,016	75,657	3306	3,94	89,8	4,1
Велика Британія	3643	79,941	99,365	69,269	93,008	17,029	6609	5,57	71,9	3,7
Японія	4026	79,74	49,377	152,066	42,456	-65,405	1034	4,01	68,7	3,9
Німеччина	4659	75,612	44,96	163,546	47,647	-90,621	1344	3,75	78,2	4,1
Республіка Корея	1712	65,541	27,002	135,461	15,456	-58,374	145,487	2,88	73,4	3,8
Бразилія	2179	49,666	29,584	44,183	6,482	28,585	358,586	2,46	46,4	3,2
Сингапур	547,386	46,032	41,44	43,555	16,37	27,547	1250	2,72	99,4	4,3
Франція	3162	44,395	28,832	61,157	31,559	-19,489	448,544	2,28	69,9	3,9
Індія	3912	41,752	41,751	91,234	41,649	-49,38	252,678	2,60	64,2	3,4
Австралія	1752	34,593	26,599	17,061	11,772	32,359	890,05	1,90	78,4	3,7
Бельгія	664,564	34,177	6,297	28,274	6,226	5,974	386,906	1,26	74,6	4
Італія	2372	32,483	12,027	78,446	16,379	-50,315	213,02	1,38	62,5	3,7