

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

Кваліфікаційна робота бакалавра

**на тему: «ТРАНСАТЛАНТИЧНЕ ТОРГОВЕЛЬНЕ ТА
ІНВЕСТИЦІЙНЕ ПАРТНЕРСТВО США ТА ЄС»**

Виконала:

студентка 4 курсу, групи УО-41
спеціальності «Міжнародні
економічні відносини»
освітньої програми «Міжнародні
економічні відносини»
першого (бакалаврського) рівня вищої
освіти

 Куліченко М.О.

Керівник:

к.е.н., доц. Ревякін Г.В.

Рецензент:

Харків – 2024 року

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
 Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
 Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
 Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова
 Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
 Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»
 Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

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

« ____ » _____ 2023 року

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

Куліченко Мілені Олександрівні

1. Тема роботи

Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство США та ЄС
 керівник роботи: к.е.н., доц. Ревякін Г.В.,

затверджені наказом по університету від 24.01.2024 року № 4002-5/162

2. Строк подання студентом роботи 29.05.2024 року

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

розглянути генезу теоретичних досліджень торговельно-інвестиційних відносин між країнами; виокремити ключові етапи розвитку трансатлантичних економічних відносин; проаналізувати особливості трансатлантичної економіки, зокрема, її глобального виміру; дослідити динаміку та структури двосторонньої торгівлі між США та ЄС; ідентифікувати основні виклики та перспективи розвитку трансатлантичного партнерства в глобальних умовах розвитку.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Теоретичні аспекти трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства
2	Економічний аналіз трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства США та ЄС

5. Дата видачі завдання 01.12.2023 р.

Студент



Куліченко М.О.

Керівник роботи

Ревякін Г.В.

ЗМІСТ

Вступ.....	5
Розділ 1. Теоретичні аспекти трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства	8
1.1. Генеза теоретичних досліджень торговельно-інвестиційних відносин між країнами.....	8
1.2. Ключові етапи розвитку трансатлантичних економічних відносин.....	14
Висновки до першого розділу	24
Розділ 2. Економічний аналіз трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства США та ЄС	27
2.1. Особливості трансатлантичної економіки на сучасному етапі: глобальний вимір	27
2.2. Аналіз динаміки та структури двосторонньої торгівлі США та ЄС	34
2.3. Основні виклики та перспективи розвитку трансатлантичного партнерства в глобальних умовах розвитку	45
Висновки до другого розділу	57
Висновки.....	59
Список використаних джерел	63
Додатки	69

ВСТУП

Обґрунтованість актуальності обраної теми. Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство є одним з ключових елементів сучасної глобальної економіки, комплексне дослідження даного партнерства є вкрай актуальним та необхідним з кількох причин. По-перше, це масштаб та значущість трансатлантичних економічних відносин. США та ЄС є найбільшими економічними партнерами один для одного, при цьому їхнє торговельно-інвестиційне партнерство є найбільшим у світі. Обсяги двосторонньої торгівлі товарами та послугами, а також взаємних інвестицій досягають трильйонів доларів щороку, що робить дане партнерство визначальним для світової економіки. Також США та ЄС мають величезну геополітичну та геоекономічну вагу. Як провідні світові економічні та політичні сили, США та ЄС відіграють ключову роль у формуванні глобальних торговельних та інвестиційних правил і трендів. Тісна координація їхніх позицій у цій сфері має вирішальний вплив на майбутнє світової економіки. По-друге, причина полягає у викликах глобалізації та протекціонізму, адже в умовах посилення протекціоністських тенденцій, торговельних воєн та загострення геополітичної напруги, міцне трансатлантичне партнерство є запорукою збереження відкритої, вільної та справедливої міжнародної торгівлі. Тим більше, коли відбувається постійна трансформація світової економіки та з'являються нові виклики. Поява нових технологій, цифровізація, зміни у виробничих ланцюгах, кліматичні зміни та інші фактори вимагають перегляду та адаптації існуючих торговельних та інвестиційних режимів між США та ЄС. І по-третє, дослідження даної теми є важливим з точки зору перспектив поглиблення інтеграції, адже незважаючи на тривалу історію співпраці, потенціал для подальшого розвитку трансатлантичного партнерства залишається значним, особливо в контексті можливого створення зони вільної торгівлі між США та ЄС.

Таким чином, ґрунтовне дослідження торгівельного та інвестиційного партнерства США та ЄС є вкрай актуальним та необхідним для розуміння сучасних тенденцій у світовій економіці, визначення оптимальних шляхів розвитку двосторонніх відносин та забезпечення стабільності й процвітання глобальної торговельної системи.

Ступінь вивчення проблеми. У сучасному науковому світі проблематика торгівельного та інвестиційного партнерства між США та ЄС активно досліджується багатьма провідними вченими та залишається надзвичайно актуальною. До вітчизняних та закордонних дослідників цієї сфери можна віднести: Лимар М. Ю., Приходько В.П., Тустанівського Б.О., Веселовського А. І., Д. Гамільтон, Д. Квінлан, М. Гергмайєр, Г. Шварц, Е. Фейхі.

Метою кваліфікаційної роботи є виявлення особливостей торгівельного та інвестиційного партнерства США та ЄС. Відповідно до поставленої мети завданнями роботи є:

- розглянути генезу теоретичних досліджень торговельно-інвестиційних відносин між країнами;
- виокремити ключові етапи розвитку трансатлантичних економічних відносин;
- проаналізувати особливості трансатлантичної економіки, зокрема, її глобального виміру;
- дослідити динаміку та структуру двосторонньої торгівлі між США та ЄС;
- ідентифікувати основні виклики та перспективи розвитку трансатлантичного партнерства в глобальних умовах розвитку.

Об’єктом дослідження є процес розвитку співробітництва між США та ЄС.

Предметом дослідження є торговельне та інвестиційне партнерство між Сполученими Штатами Америки та Європейським Союзом, його характеристика, динаміка розвитку, структурні особливості, виклики та перспективи.

Методи дослідження: Трансатлантичного торгівельного та інвестиційного партнерства США та ЄС охоплюють як теоретичний, так і аналітичний підходи. Теоретичний аспект передбачає вивчення ролі теорій міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій у розумінні торговельних та інвестиційних відносин між країнами. Це включає всебічний огляд літератури з економічних теорій, які пояснюють закономірності та динаміку міжнародної торгівлі та інвестиційних потоків. Крім того, необхідно вивчити історичний контекст і ключові етапи розвитку трансатлантичних економічних відносин, простежити еволюцію торговельних та інвестиційних зв'язків від часів відбудови після Другої світової війни до сьогодення, включаючи основні угоди та політичні зміни, які сформували сучасні рамки трансатлантичного партнерства.

Аналітичний розділ вимагає детального вивчення поточного стану трансатлантичної економіки, оцінки її глобального виміру та взаємодії між економіками США та ЄС. Це передбачає збір і систематизацію статистичних даних з офіційних джерел (МВФ, Євростат, Бюро економічного аналізу США та ін.) щодо динаміки, обсягів, товарної та галузевої структури двосторонньої торгівлі та інвестицій. Крім того, дослідження має містити порівняльний аналіз для виявлення тенденцій у торгівлі та інвестиціях, зіставлення показників між США, ЄС та іншими країнами або регіонами. Також важливо використовувати кількісні методи аналізу – розрахунок часток, темпів приросту для оцінки масштабів та інтенсивності торгівлі й інвестицій та використовувати графічний і візуальний аналіз для наочного представлення динаміки та структури торгівлі й інвестицій.

Структура і обсяг. Кваліфікаційна робота складається з наступних частин: вступ, два основних розділи, висновків. Загальний обсяг роботи – 71 сторінка тексту, що включає 20 рисунків, 3 таблиці, 3 додатки. Список використаних джерел налічує 56 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТРАНСАТЛАНТИЧНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1. Генеза теоретичних досліджень торговельно-інвестиційних відносин між країнами

Міжнародна торгівля є вирішальним фактором відкритості між країнами і важливим чинником економічного зростання [1]. В останні роки вона стала стратегією першорядної важливості для зростання національної економіки. Однак значення міжнародної торгівлі не обмежується лише цим, вона також допомагає розвивати соціальні та міжнародні відносини між країнами. А збільшення обсягів зовнішньої торгівлі прискорило процес глобалізації [2].

Діяльність у сфері міжнародної торгівлі класифікується за трьома категоріями, а саме: міжнародні торговельні операції, стратегічні альянси та прямі іноземні інвестиції. До міжнародних торговельних операцій відносяться операції, що представляють собою міжнародний бізнес через імпорт та експорт, а також транзит. Категорія стратегічних альянсів передбачає співпрацю між різними партнерами з різних країн, що стосуються глобального трансферу технологій і в основному включає франчайзинг, спільні підприємства (приватні або державні). Прямі іноземні інвестиції відносяться до категорії транскордонних інвестицій, коли зацікавлені резиденти однієї країни інвестують або мають значний вплив на підприємства, розташовані в іншій країні [3].

Розуміння теорій міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій має фундаментальне значення для компаній та країн, щоб зрозуміти, як працює міжнародна торгівля та бізнес, висвітлюють перешкоди, які стоять на заваді успіху, і дають уявлення про те, як компанії можуть встановити свою присутність на світовому ринку [4].

Теорії міжнародної торгівлі (рис. 1.1) в цілому можна поділити на дві категорії, а саме: класичні теорії, або теорії, що базуються на країнах, та сучасні теорії, або теорії, що базуються на діяльності фірм [2]. Розробники класичних теорій дотримувалися підходу, орієнтованого на конкретну країну, який полягає в тому, що перевагу слід надавати підвищенню добробуту власної нації [4].

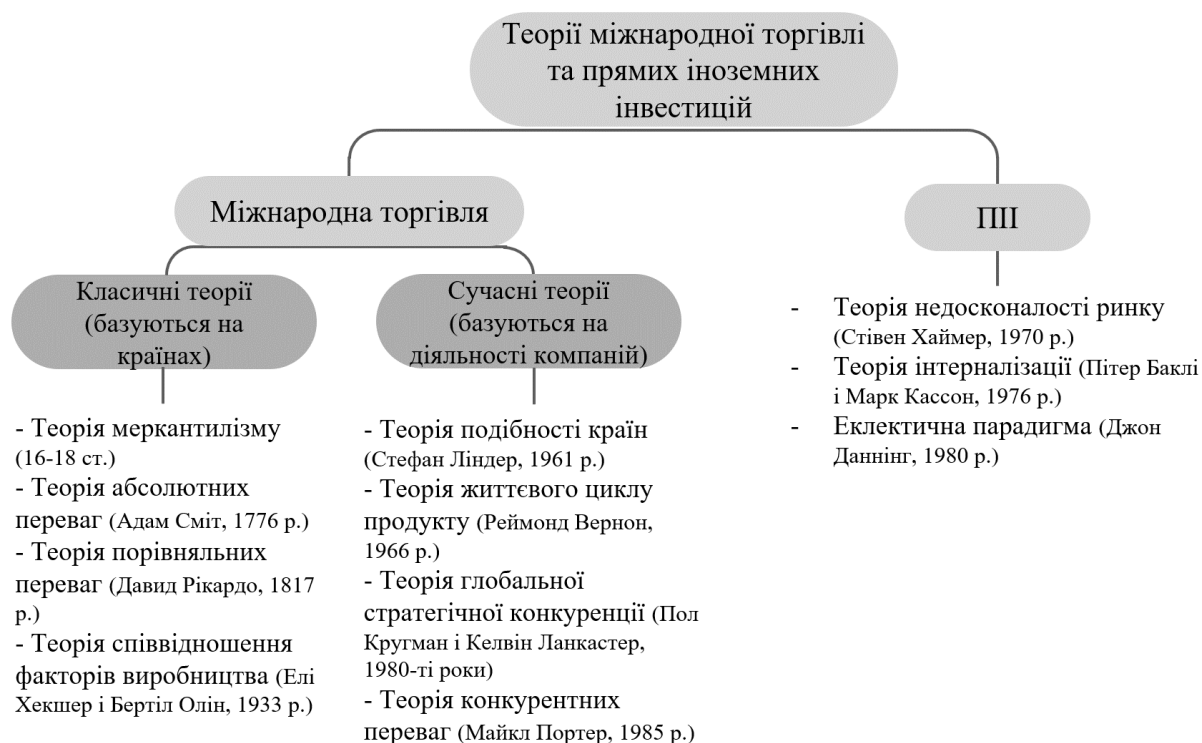


Рис. 1.1 Теорії міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій [5, 6]

Поява школи меркантилізму наприкінці 16-18 століть у модернізованих частинах Європи є однією з перших спроб європейців сформулювати та пояснити теорії торгівлі. Основним постулатом школи меркантилізму як національної економічної політики було заохочення експорту, скорочення імпорту і максимальне накопичення золота і срібла з метою отримання більшої влади. Історично ця школа зробила найбільший внесок у заохочення агресивного менталітету і призвела до колоніальної експансії в капіталістичній економічній системі [7].

З появою промислової революції в економічній літературі на зміну меркантилізму прийшли нові теорії. Публікація «Багатство народів» Адама Сміта ознаменувала еволюцію теорій стандартизованої торгівлі. Стверджувалося, що кожна країна виробляє товари, в яких вона має абсолютну перевагу над іншими, що є результатом поділу праці, відійшовши від концепції «тільки експорт» і звернувши увагу на імпорту. Оскільки внутрішня економіка є джерелом багатства, мета торгівлі полягала в тому, щоб більше експортувати, щоб більше імпортувати, підвищуючи загальний добробут.

Подальший розвиток відбувався на основі теорії порівняльних переваг у праці Давида Рікардо «Про принципи політичної економії та оподаткування». Як показав відомий приклад торгівлі вином і сукном між Англією та Португалією, необхідною і достатньою умовою для торгівлі була не абсолютна перевага, а порівняльна перевага. За його словами, країна має порівняльну перевагу у виробництві товару, якщо альтернативні витрати виробництва цього товару з точки зору іншого товару в цій країні нижчі, ніж в іншій країні. Отже, торгівля буде вигідною для обох країн, що торгують. Сміт і Рікардо ввели поняття використання спрощених моделей для розуміння економічних питань торгівлі, вони виступали за вільну торгівлю на противагу існуючим меркантилістським теоріям протекціонізму. Вважалося, що якщо дозволити торгівлі вільно розвиватися, то це зробить усіх багатшими [8].

Але з розвитком науки і техніки виробництво окремих товарів більше не обмежується одним фактором виробництва. Класична теорія торгівлі вже не могла добре пояснити багато важливих торговельних явищ, тому шведський економіст Хекшер висунув теорію забезпеченості факторами виробництва, а його учень Олін обґрунтував її і сформував теорію співвідношення факторів виробництва [9]. Вона пояснює, що різні фактори виробництва країн є джерелом порівняльних переваг. Основна теза полягає в тому, що міжнародна торгівля відбувається через відносну різницю в цінах між товарами, виробленими в

кожній країні. Зокрема, ціни на фактори виробництва та відносні ціни на фактори, які походять від забезпеченості кожної країни факторами виробництва, визначають відносні ціни на товари. Ця концепція передбачає, що країна повинна купувати товари з обмеженою забезпеченістю факторами виробництва та експортувати товари з високою забезпеченістю факторами виробництва [10].

Згідно з даною теорією, США має надлишок капіталу і робочої сили при відносному дефіциті країн, тому структура зовнішньої торгівлі повинна полягати в експорті капіталомістких і наукомістких продуктів та імпорті трудомістких продуктів. На противагу цьому в 1947 році, В. Леонтьєв проаналізував 200 статистичних даних по промисловості США, щоб підтвердити структуру імпоротно-експортної торгівлі, прямо протилежну теорії Хекшера-Оліна, відому як парадокс Леонтьєва. Цей парадокс також означає, що класичну неокласичну теорію торгівлі було важко адаптувати до структури міжнародної торгівлі після Другої світової війни [9].

Сучасні теорії торгівлі, або теорії, що базуються на діяльності фірм, з'явилися в період Другої світової війни, після зростання кількості транснаціональних компаній. Здебільшого їх заснували професори бізнес-шкіл та експерти з багатонаціональних компаній [4].

Шведський економіст Стефан Ліндер був засновником теорії подібності країн, яка пояснювала концепцію внутрішньогалузевої торгівлі. Ліндер припустив, що країни, які перебувають на схожій стадії розвитку, ймовірно, матимуть схожі уподобання. Він запропонував, щоб компанії спочатку виробляли товари для внутрішнього споживання, а потім розширювали виробництво, тим самим експортуючи ці товари в інші країни, де споживачі мають схожі уподобання. Теорія припускає, що більша частина торгівлі промисловими товарами в більшості випадків відбуватиметься між країнами зі схожими доходами на душу населення, і що внутрішньогалузева торгівля, таким чином, буде поширеною серед них. Ця теорія загалом більш застосовна для

розуміння торгівлі, де покупці в основному приймають рішення на основі торгових марок і репутації товару [11].

Теорія життєвого циклу продукту була висунута Реймондом Верноном, професором бізнесу в Гарвардській школі бізнесу. Вона передбачає, що життєвий цикл продукту має три стадії, а саме: новий продукт, зрілий продукт і стандартизований продукт. Теорія припускає, що виробництво нового продукту буде повністю зосереджене в тій країні, де він був винайдений. Ця теорія значною мірою допомагає пояснити раптове зростання і домінування США у виробництві, а також пояснює етапи розвитку комп'ютерів, починаючи від стадії нового продукту в 1970-х роках і закінчуючи стадією зрілості у 1980-х і 1990-х роках. Однак ця теорія не змогла пояснити нинішню структуру торгівлі, коли продукти винаходять і виробляють майже в усіх частинах світу. Адже за сьогоденним сценарієм, комп'ютери перебувають на стадії стандартизації і здебільшого виробляються в країнах Азії з низькою собівартістю.

Пол Кругман та Келвін Ланкастер були засновниками теорії глобальної стратегічної конкуренції. Теорія в основному зосереджувалася на багатонаціональних компаніях та їхніх стратегіях і зусиллях, спрямованих на отримання порівняльних переваг над іншими подібними компаніями у своїй галузі. Ця теорія визнає той факт, що компанії будуть стикатися з глобальною конкуренцією і доводити свою перевагу. Вони неодмінно повинні розвивати конкурентну перевагу одна над одною. Шляхи, за допомогою яких фірми можуть отримати конкурентну перевагу – це бар'єри або перешкоди для входу в конкретну галузь, з якими компанія зіткнеться в глобальному масштабі, коли вийде на ринок. До бар'єрів, які компанії можуть намагатися оптимізувати, належать переважно дослідження та розробки, володіння правами інтелектуальної власності, економія на масштабах, унікальні бізнес-процеси або методи, великий досвід роботи в галузі та контроль над ресурсами [12].

В свою чергу, теорія конкурентних переваг Майкла Портера припускає, що конкурентоспроможність країни значною мірою залежить від здатності та спроможності промисловості впроваджувати інновації та модернізацію. Ця теорія намагалася пояснити причину надмірної конкурентоспроможності одних країн порівняно з іншими. Основними детермінантами, запропонованими в цій теорії, були локальні ринкові ресурси та можливості, умови попиту на місцевому ринку, локальні постачальники та взаємодоповнюючі галузі, а також характеристики місцевих фірм. Теорія також згадує про вирішальну роль уряду у формуванні конкурентних переваг галузі [2].

Теорії прямих іноземних інвестицій, які були наведені раніше на рис. 1.1 беруть свій початок з міжнародних торговельних теорій. Хекшер та Олін припустили, що ПІІ або розміщення виробництва визначаються різницею у забезпеченості факторами виробництва, в той час як модель Рікардо стверджувала, що розміщення виробництва визначається різницею у продуктивності праці. Стівен Хаймер був одним з піонерів у створенні системного підходу до вивчення прямих іноземних інвестицій. У своїй теорії Хаймер стверджує, що багатонаціональні фірми існують через недосконалість ринку, яка має структурну природу і спричинила відхилення від досконалої конкуренції на ринку кінцевого продукту [13].

Пітер Баклі та Марк Кассон розробили теорію інтерналізації для пояснення зростання транснаціональних компаній. Теорія припускає, що через інтерналізацію економічної діяльності фірма може подолати недосконалість ринку, таку як тарифні та нетарифні бар'єри. На думку Баклі та Кассона, фірма вдаватиметься до інтернаціоналізації, коли існує недосконалість зовнішнього ринку або коли вартість виробництва за рахунок зовнішніх джерел є високою. Реймонд Вернон у своїй теорії життєвого циклу продукту стверджує, що ПІІ відбуваються через загрозу, з якою стикається фірма на ринку, на який вона

зазвичай експортує, а також через необхідність доступу до дешевших факторів виробництва в тих країнах, де вона стикається з конкуренцією [5].

Еклектична парадигма Джона Даннінга вважається однією з найбільш всеохоплюючих теорій ПП. Ця теорія, яку також називають парадигмою OLI, припускає, що фірма буде здійснювати ПП, якщо вона має перевагу у володінні, перевагу в розташуванні та перевагу в інтерналізації. Переваги власності – це унікальні переваги, притаманні іноземним компаніям, які дозволяють їм конкурувати з іншими компаніями на місцевому ринку. Локаційні переваги – це переваги, характерні для цільового ринку (наприклад, природні ресурси), які можуть бути використані фірмами при перенесенні виробництва. Переваги інтерналізації – це ті можливості, які дозволяють фірмі інтерналізувати або контролювати власну бізнес-діяльність, а не передавати її на аутсорсинг.

В рамках цієї концепції Даннінг визнає та поєднує мікроекономічні характеристики фірми та макроекономічні характеристики країни, яка приваблює ПП, зосереджуючись на компромісах між інвестуванням фірми за кордон та експортом з її країни базування. Мікроекономічні фактори зосереджені на внутрішніх обмеженнях і можливостях фірми, тоді як макроекономічні фактори зосереджені на умовах приймаючої країни, які роблять її привабливою для іноземних інвестицій [14].

1.2. Ключові етапи розвитку трансатлантичних економічних відносин

Відносини між Сполученими Штатами Америки (США) та Європейським Союзом (ЄС) є дуже важливими в міжнародній системі, а природа їх характеру залежить від їх спільних інтересів. Відомо, що європейці та американці поділяють спільні цінності та мають зв'язки в культурній, економічній, соціальній та політичній сферах, що знаходить своє відображення в тісних трансатлантичних відносинах [15]. Двосторонні економічні відносини між

Сполученими Штатами Америки та Європою формувалися з часів європейської колонізації Північної Америки, протягом кількох століть. Сучасні ж американо-європейські економічні відносини розвивалися після Другої світової війни [16].

Адміністрації США та члени Конгресу протягом тривалого часу розглядали проект європейської інтеграції як спосіб зміцнення демократичних союзників і сильних торговельних партнерів у Європі. Одразу після Другої світової війни Сполучені Штати підтримували проект європейської інтеграції як спосіб сприяння політичному примиренню (особливо між Францією та Німеччиною), прискоренню економічного відновлення та запобіганню нової катастрофічної війни на європейському континенті. Під час холодної війни проект європейської інтеграції – а також мир і процвітання, які він допоміг породити в Західній Європі – вважався ключовим для стримування радянської загрози [17].

Ще більше американо-європейські економічні відносини розширилися після того, як Європейська економічна спільнота, що складалася з 6 членів: Західної Німеччини, Франції, Італії, та країн Бенілюксу, перетворилося на Європейський Союз (рис. 1.2), що нині складається з 27 членів [16].

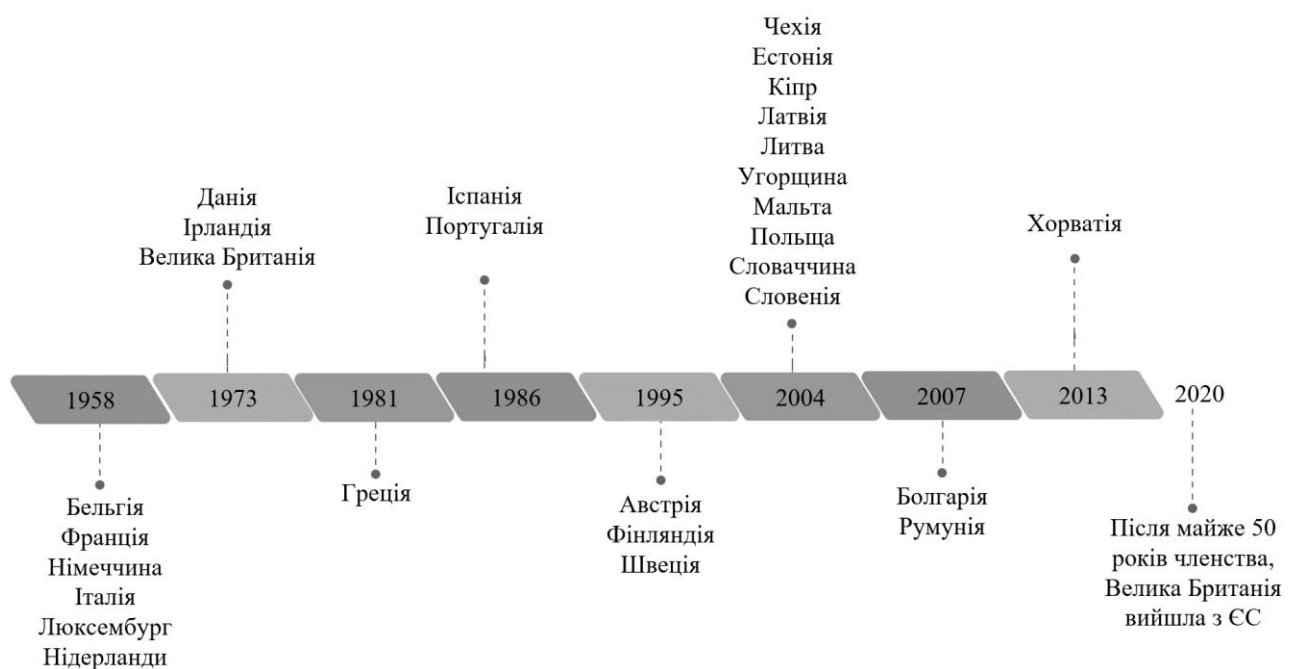


Рис. 1.2. Хронологія розширення Європейського Союзу [18]

Загалом, офіційні відносини з дипломатичного обміну послами та делегаціями між США та Європейським Співтовариством розпочалися у 1953 році. З метою розвитку та підтримки трансатлантичного співробітництва Європейський Союз та Сполучені Штати ініціювали ідею проведення президентських самітів. Ці саміти стали результатом Трансатлантичної декларації 1990 року, яка офіційно закріпила співробітництво США з Європейським співтовариством, започаткувавши регулярні зустрічі на найвищому рівні та на рівні міністрів. Цей документ є одним із документів, які мають велике значення для відносин між США та ЄС (рис. 1.3). Він містить положення, які дозволяють подальший розвиток цих відносин з метою просування демократії, відкритої ринкової економіки та співробітництва [19].

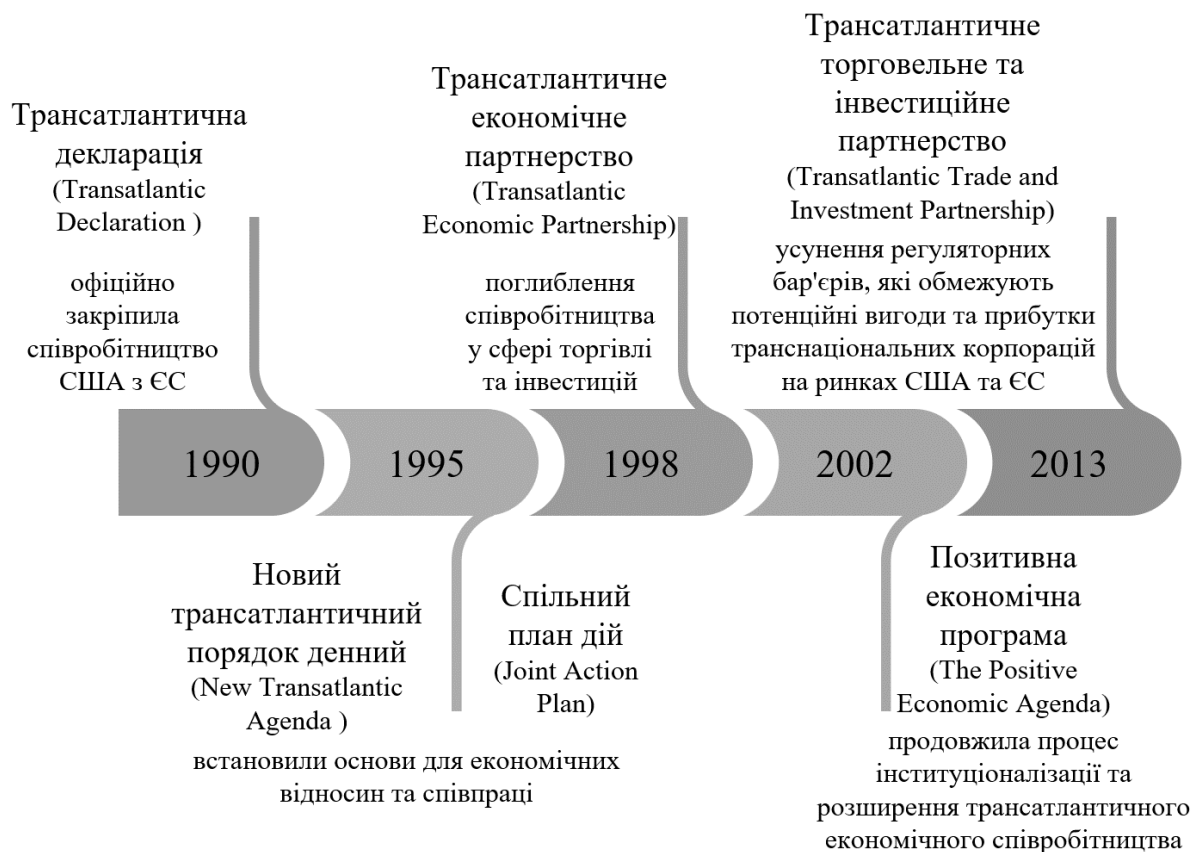


Рис. 1.3. Ключові документи та ініціативи в історії трансатлантичних економічних відносин [20]

Ще одним документом, який визначає та описує відносини між США та ЄС, є Новий трансатлантичний порядок денний, підписаний у 1995 році. Цей документ розглядався лідерами як відправна точка для інституціоналізації економічних трансатлантичних відносин. Серед інших, найважливішими цілями Нового трансатлантичного порядку денного було визначено розвиток міжнародної торгівлі, тісніші економічні відносини, просування таких концепцій, як безпека та економічна конкурентоспроможність.

Цей документ супроводжувався Спільним планом дій з конкретними діями у процесі співпраці між США та ЄС, такими як лібералізація фінансових послуг, впровадження прав інтелектуальної власності, створення додаткових ринкових можливостей для створення робочих місць та економічного зростання. Спільний план дій був структурований за чотирма напрямками, щоб забезпечити нові рамки для партнерства глобального значення. Цими чотирма напрямками були: сприяння миру і стабільності, демократії і розвитку в усьому світі, необхідність протистояти глобальним викликам, розширення світової торгівлі і створення більш тісних економічних відносин.

Поглиблення економічних відносин між США та ЄС було продовжено створенням у 1998 році Трансатлантичного економічного партнерства. Його основною метою стало розширення багатостороннього та двостороннього співробітництва у сфері торгівлі та інвестицій. У 2002 році «Позитивна економічна програма» також продовжила процес інституціоналізації та розширення трансатлантичного економічного співробітництва. Ці два знакові документи вказували на потребу побудови міцного, взаємовигідного партнерства, яке дозволить США та ЄС зробити внесок у підвищення безпеки, стабільності та добробуту на глобальному рівні.

Крім того, на економічному саміті США-ЄС у 2005 році було започатковано так звану «Економічну ініціативу ЄС-США щодо посилення трансатлантичної економічної інтеграції та зростання», яка підкреслила той факт, що співпраця

США-ЄС охоплює велику територію і в основі цієї співпраці лежить сприяння економічній інтеграції та економічному зростанню по обидва боки Атлантичного океану [15].

Криза Єврозони, уповільнення європейської економіки та повільне відновлення економіки США після глобальної економічної кризи, що розпочалася у 2008 році, а також посилення конкуренції з боку ринків, що розвиваються, відновили інтерес деяких членів Конгресу, Адміністрації, приватних стейкхолдерів та інших зацікавлених сторін до зменшення бар'єрів у торгівлі та інвестиціях між США та ЄС як способу стимулювання трансатлантичного економічного зростання та створення нових робочих місць.

Тому Робоча група високого рівня США-ЄС з питань зайнятості та зростання, яка була створена лідерами США та ЄС під час саміту США-ЄС у 2011 р. під егідою Трансатлантичної економічної ради, представила 11 лютого 2013 р. керівництву США та ЄС остаточний звіт, в якому рекомендувала обом сторонам розпочати переговори щодо укладення всеосяжної двосторонньої угоди про торгівлю та інвестиції – Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (ТТП).

Хоча зусилля, спрямовані на поглиблення трансатлантичних відносин через лібералізацію торгівлі та інвестицій, розпочалися багато років тому. Наприклад, у 1995 році з обох сторін існував високий інтерес до переговорів щодо «Трансатлантичної угоди про вільну торгівлю» (ТАФТА). Деякі групи рекомендували ТАФТА як доповнення до Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА) та угод Уругвайського раунду, які призвели до створення Світової організації торгівлі (СОТ). Інші підтримували цю ідею, частково для того, щоб запобігти віддаленню Європи і США, оскільки вони більше не мали спільного ворога часів холодної війни. Треті висловлювали занепокоєння тим, що переговори щодо ТАФТА можуть свідчити про брак довіри США і ЄС до новоствореної багатосторонньої торговельної системи СОТ.

Критики також ставили під сумнів можливість вирішення політично складних трансатлантичних питань, таких як сільськогосподарські субсидії та регуляторні норми.

Сполучені Штати та ЄС, очолювані відповідно Офісом торгового представника США (USTR) та Європейською Комісією, розпочали переговори в липні 2013 року [21]. За словами Офісу торгового представника США, ТТІП була б передовою угодою, спрямованою на забезпечення більшої сумісності та прозорості в регулюванні торгівлі та інвестицій при збереженні високих рівнів охорони здоров'я, безпеки та захисту навколишнього середовища. Вона також сприяла б підвищенню міжнародної конкурентоспроможності США, створенню робочих місць і зростанню. Для Європейської комісії ТТІП був інструментом для збільшення робочих місць та інвестицій в ЄС шляхом зменшення регуляторних бар'єрів між союзниками.

Однак як для США, так і для ЄС існувала більш масштабна мета ТТІП. Гармонізуючи «західні» стандарти в широкому спектрі галузей, союзники не лише зменшили б навантаження на компанії з метою стимулювання торгівлі та інвестицій, але й створили б основу для глобальних стандартів. Ці стандарти могли потім використовуватися для того, щоб вимагати від інших геополітичних гравців, таких як Китай чи Росія, дотримуватися західних стандартів, інакше вони ризикують втратити можливість торгувати з економічно потужними країнами [22].

Регуляторні бар'єри протягом тривалого часу були перешкодою для торгівлі та інвестицій між ЄС та США. Регуляторна співпраця є важливим елементом у боротьбі за усунення непотрібних торговельних бар'єрів з метою створення трансатлантичного ринку без бар'єрів. Це є метою економічного співробітництва між США та ЄС. Переговори щодо ТТІП в основному були націлені саме на зменшення та усунення тарифних і нетарифних бар'єрів для торгівлі та інвестицій у товари, послуги та сільське господарство [23]. На рис. 1.4 наведені

питання, які обговорюються на переговорах щодо зменшення цих бар'єрів. Їх можна згрупувати у три широкі категорії: Доступ до ринку, Регуляторна співпраця, Правила.

Доступ до ринків товарів, послуг та сільського господарства передбачає пошук нових конкурентних експортних можливостей шляхом зменшення та усунення тарифних та нетарифних бар'єрів. Це часто є основою переговорів про створення зони вільної торгівлі. Тарифи США та ЄС вже є досить низькими, хоча, враховуючи масштаби трансатлантичних відносин, подальше скасування та зниження тарифів могло б принести значні економічні вигоди. Досягнення домовленостей в інших сферах, таких як подальше відкриття ринків державних закупівель, також може призвести до розширення доступу до ринку [21].



Рис. 1.4. Зміст угоди про Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (ТТІП) [24]

Посилення співпраці, гармонізації та прозорості у сфері регулювання та встановлення стандартів може сприяти зниженню трансатлантичних нетарифних

бар'єрів у торгівлі. Ключові сектори, що становлять інтерес, включають автомобілі, хімічну промисловість, косметику, машинобудування, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), медичне обладнання, пестициди, фармацевтичну продукцію та текстильну промисловість. Економічні вигоди від посилення регуляторного співробітництва, конвергенції та прозорості можуть бути значними і широко розглядалися зацікавленими сторонами як основний компонент ТТП.

Правила, пов'язані з торгівлею, охоплюють такі сфери, як права інтелектуальної власності, інвестиції, цифрова торгівля, сприяння торгівлі, праця, навколишнє середовище та державні підприємства. Переговори в рамках ТТП щодо правил могли б ґрунтуватися на угодах СОТ. Багато з цих сфер, хоча і не розглядаються в СОТ, стали стандартною частиною угод про вільну торгівлю США та ЄС з іншими країнами [21].

Можна також виокремити основні переваги та недоліки укладання ТТП, які наведені на рис. 1.5. Прихильники Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства прогнозували, що обидві економіки виграють від збільшення обсягів торгівлі в результаті зниження тарифів і торговельних бар'єрів. Наприклад, на веб-сторінці, опублікованій у 2014 році урядом Великої Британії, стверджувалося, що ТТП полегшить доступ бізнесу в ЄС до ринку з більш ніж 300 мільйонами американських споживачів завдяки зниженню витрат на міжнародну торгівлю. На тій же сторінці стверджувалося, що ТТП принесе користь споживачам, розширивши асортимент доступних продуктів. Укладення угоди також зменшить витрати на торгівлю, що призведе до здешевлення товарів, збільшить можливості для працевлаштування та заробітну плату. А також угода зміцнила б геополітичну позицію Трансатлантичного блоку на тлі зростаючої економічної могутності Китаю, Індії та інших країн Тихоокеанського регіону [25].

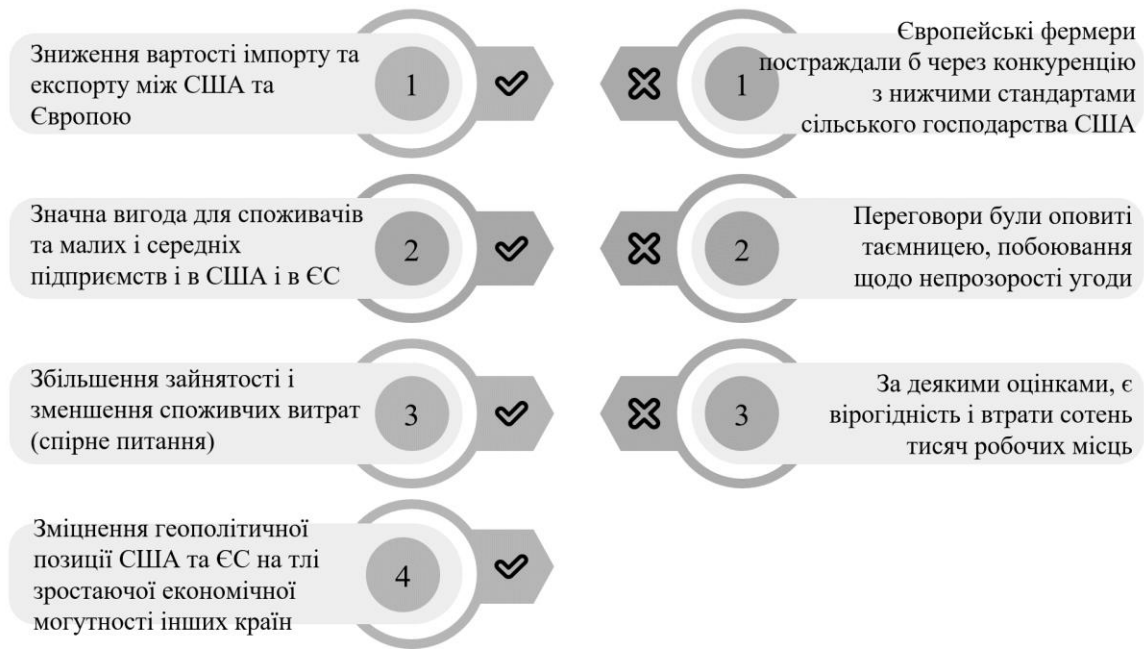


Рис. 1.5. Переваги та недоліки укладання Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства (ТТІП) [26]

Однак опоненти в обох країнах вважали, що ТТІП зменшить захист місцевих працівників і споживачів. Робочий документ Інституту глобального розвитку та навколишнього середовища Університету Тафтса від 2014 року ставив під сумнів райдужні прогнози політиків ЄС. Всупереч офіційним оцінкам, дослідники прогнозували, що майже 600 000 робочих місць буде втрачено в результаті ТТІП [27].

Існували також побоювання, що ТТІП може підірвати стандарти захисту прав споживачів, які були встановлені в обох країнах. «Американці годують свою велику рогату худобу і свиней гормонами, що стимулюють ріст, забороненими в ЄС», – йдеться в статті в The Guardian, де наголошується на ліберальному використанні пестицидів і генетичних модифікацій в американському сільському господарстві. Якщо ТТІП буде прийнято, американська сільськогосподарська продукція може заповнити суворо регульований європейський ринок [28].

Обидві сторони спочатку мали на меті завершити переговори щодо ТТІП за два роки, але неодноразово переносили цю дату. На сьогоднішній день відбулося тринадцять раундів переговорів щодо ТТІП, останні завершилися безрезультатно наприкінці 2016 року, не призвівши до укладення всеосяжної двосторонньої угоди про вільну торгівлю. У рішенні Ради ЄС від 15 квітня 2019 року зазначено, що директиви для переговорів щодо ТТІП застаріли і більше не є актуальними [29].

Угоду ТТІП не уклали з багатьох причин, але дві тенденції набули найбільшого розмаху під час переговорів і відтоді продовжують впливати на відносини між США та ЄС. По-перше, європейська громадськість стала скептично ставитися до здатності ЄС вести переговори про торговельну угоду зі США, яка б підтримувала, на їхню думку, більш високі стандарти ЄС. Громадськість побоювалася «гонки стандартів», яку вели американські компанії, і відсутності державного нагляду. Тому політикам ЄС стало складно заручитися підтримкою громадськості щодо угоди, що підживлювало недовіру громадськості до американської корпоративної спільноти.

По-друге, у 2016 році до влади прийшов президент Трамп, який змінив напрямок торговельної політики США та погляд на трансатлантичні відносини [22]. У травні 2018 року він запровадив тарифи на сталь – 25% та алюміній – 10% і звинуватив європейські країни в тому, що вони створюють загрозу національній безпеці, експортуючи сталь. Загрози стосувалися також автомобілів і французького вина. Європейський Союз запровадив зустрічні тарифи на товари вартістю 3,6 мільйона дол. США [30].

Лідери ЄС були здивовані очевидною ворожістю президента, його підтримкою Brexit і заявами про те, що ЄС застосовує несправедливі торговельні практики, які шкодять економічним інтересам США. За часів адміністрації Дональда Трампа існували й інші розбіжності у політиці США та ЄС, зокрема щодо ролі багатосторонніх інституцій, таких як Організація Об'єднаних Націй

(ООН) та Світова організація торгівлі (СОТ). Але незважаючи на зростаючі труднощі, ЄС продовжував співпрацювати з адміністрацією Трампа там, де це було можливо. Обидві сторони намагалися деескалувати торговельну напруженість, зокрема шляхом укладення угоди про лібералізацію торгівлі між США та ЄС (хоча переговори зайшли в глухий кут на тлі розбіжностей щодо її обсягу, особливо у сфері сільського господарства) [31].

Після вступу на посаду президент Джо Байден підкреслив свою підтримку ЄС і свою відданість відновленню та поживавленню партнерства між США та ЄС. Поживавлення економічних зв'язків між США та ЄС, вирішення торговельних суперечок та сприяння технологічному співробітництву були ключовими сферами уваги адміністрації Байдена. У 2021 році США та ЄС досягли проміжних домовленостей щодо вирішення давньої суперечки про субсидії на цивільні літаки, а також щодо тарифів на сталь та алюміній, запроваджених США проти ЄС за часів адміністрації Трампа.

Адміністрація Байдена також створила у 2021 році Раду з торгівлі та технологій з ЄС для обговорення таких питань, як нові технології та безпека ланцюгів постачання. Сполучені Штати розглядають Раду з торгівлі та технологій, зокрема, як інструмент співпраці між США та ЄС у вирішенні проблем, пов'язаних з Китаєм та іншими країнами з неринковою економікою; на засіданнях також обговорювалися питання експортного контролю між США та ЄС та інші санкції, запроваджені проти Росії [17].

Висновки до першого розділу

1. Міжнародна торгівля є одним з найважливіших питань у світовій економіці та виступає основним джерелом прямих іноземних інвестицій та впровадження нових технологій для збільшення ВВП країн. Країни беруть участь у міжнародній торгівлі з двох основних причин, кожна з яких сприяє отриманню

ними вигоди від торгівлі. По-перше, тому що кожна країна відрізняється від інших країн з точки зору забезпеченості факторами виробництва, технологій, географії, природних ресурсів та людського капіталу, і по-друге, країни прагнуть досягти економії на масштабах виробництва.

Теорії міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій є важливим теоретичним підґрунтям для аналізу торговельно-інвестиційних відносин між країнами, особливостей функціонування міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій, а також стратегій фірм у глобальному бізнес-середовищі. Міжнародні теорії торгівлі були основою для теорій прямих іноземних інвестицій. Теорії недосконалості ринку, теорія інтерналізації, та еkleктична парадигма пояснюють мотиви, переваги та умови, за яких компанії здійснюють прямі іноземні інвестиції.

Теорії міжнародної торгівлі можна поділити на дві основні категорії: класичні теорії (теорії меркантилізму, абсолютних та порівняльних переваг, співвідношення факторів виробництва). З плином часу та розвитком науки і техніки, зумовленим вибуховим зростанням продуктивності праці, ці теорії перестали відповідати сучасним умовам міжнародної торгівлі. Це призвело до появи сучасних основних теорій міжнародної торгівлі та різних характеристик сучасної міжнародної торгівлі, включаючи теорію подібності країн, життєвого циклу продукту, глобальної стратегічної конкуренції та конкурентних переваг. Класичні теорії базувалися на підході, орієнтованому на конкретну країну та її національні інтереси, тоді як сучасні теорії більше зосереджені на діяльності фірм та їх стратегіях.

2. Протягом семи десятиліть трансатлантичне партнерство, яке стало результатом спільної прихильності Сполучених Штатів та Європи до демократії, прав людини та вільної торгівлі, є основою міжнародного порядку після Другої світової війни. Зрештою, сама історія формування Європейського Союзу тісно пов'язана з Сполученими Штатами.

США та ЄС намагалися якомога більше посилити лібералізацію двосторонніх торговельних та інвестиційних зв'язків, регуляторне співробітництво та співпрацювати з глобальних торговельно-економічних питань, що становлять спільний інтерес. В цьому плані Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство, започатковане у 2013 році, було найбільш стратегічно важливою угодою, при цьому, варто зазначити, що дана угода не була традиційною торговельною угодою, яку розробили лише для зниження торговельних тарифів на імпорт між партнерами, оскільки торговельні тарифи між США та ЄС знаходяться і так на мінімальному рівні. Основною метою ТТІП було усунення регуляторних бар'єрів, які обмежують потенційні вигоди та прибутки транснаціональних корпорацій на ринках США та ЄС. Хоча, незважаючи на значну зацікавленість обох залучених економічних блоків та численні переговори, всеосяжну, остаточну торговельну угоду так і не вдалось укласти. Однією з вагомих причин цього був новий американський офіційний погляд на торгівлю і трансатлантичні відносини за час президентства Трампа.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТРАНСАТЛАНТИЧНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПАРТНЕРСТВА США ТА ЄС

2.1. Особливості трансатлантичної економіки на сучасному етапі: глобальний вимір

Для світової економіки це десятиліття виявилось дуже неспокійним. Тільки за останні чотири роки світову економіку потрясла пандемія COVID-19 та інфляційний тиск, подібний до рівня 1970-х років. Війна в Україні, яка прийшла на зміну пандемії, стала одним з найбільших навантажень на світову торгівлю. Вона не лише зруйнувала Україну, але й посилила глобальну фінансову нестабільність та численні проблеми в ланцюгах постачання, спричинила хаос на ринках продовольства та енергоносіїв, а також породила найбільшу біженську кризу з часів Другої світової війни [32].

І хоча російська агресія, й похитнула світову економіку, але вона також пожвавила Атлантичний альянс. Американо-європейська єдність була вражаючою, прикладом чого є жорсткі та скоординовані санкції та експортний контроль проти Росії; героїчні зусилля, спрямовані на те, щоб відучити Європу від небезпечної залежності від російських енергоносіїв; значні суми військової, політичної, фінансової та гуманітарної підтримки для України; а також дії, спрямовані на зміцнення обороноздатності НАТО [33]. Адже як зазначила міністр фінансів США Джанет Єллен на саміті G20 у листопаді 2022 року, «припинення війни з Росією – це найкраще, що ми можемо зробити для світової економіки» [34].

Ситуація ускладнюється тим, що звичні моделі глобалізації змінюються. Ще до вторгнення Росії в Україну у 2022 році світова економіка була розколота суперництвом великих держав, зростанням бар'єрів для торгівлі та інвестицій,

ресурсним протекціонізмом. Пандемія посилила ці тенденції, але війна Путіна їх загострила [35].

Після значного падіння у 2020 році економіка США зросла на 5,9% у 2021 році, а Єврозона показала зростання на 5,6% (рис. 2.1). І хоча Європа стикається з проблемами, спричиненими війною, економіка Єврозони фактично зростала швидше, ніж економіка США у 2022 році. У 2023 році, показники США та Єврозони позитивні, але вони значно нижчі, ніж у 2021 та 2022 роках. Загалом, Міжнародний валютний фонд очікує, що зростання прискориться у 2024 році [36]. Покращення економічної ситуації в поєднанні з ознаками того, що Європа, ймовірно, успішно позбудеться своєї енергетичної залежності від Росії, обіцяє хороші перспективи для бізнесу як у Сполучених Штатах, так і в Європі [35].

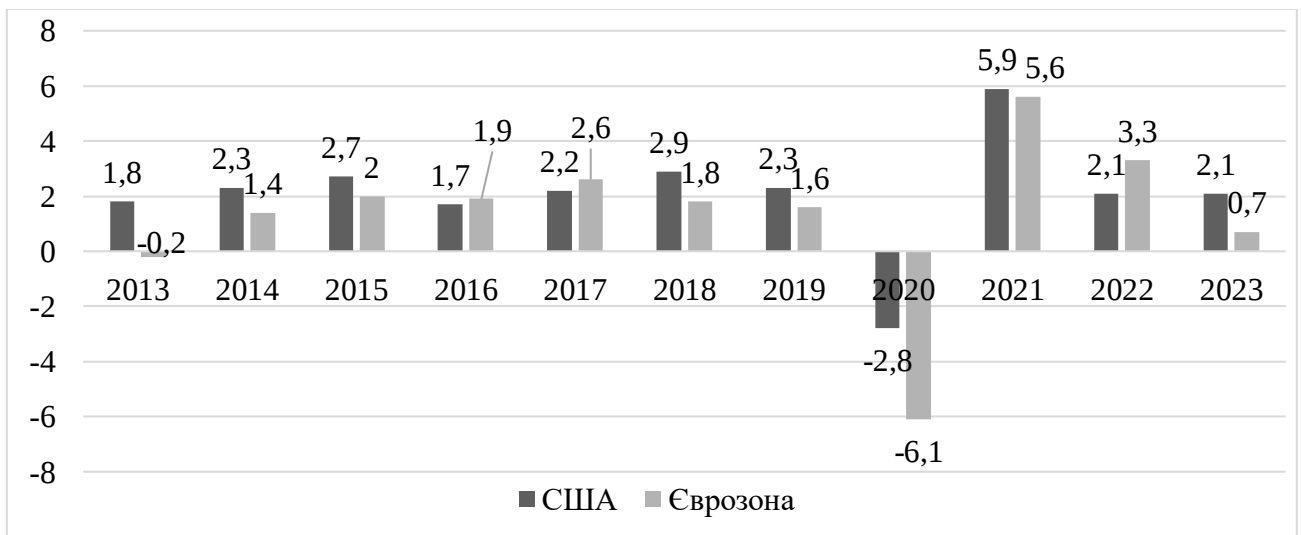


Рис. 2.1. Річне зростання ВВП США та Єврозони, 2013-2023 рр., % [36]

Глобалізація постійно вдосконалюється та змінюється. Американські та європейські транснаціональні корпорації стикаються з більш складним середовищем. Фірми чутливі до мінливих контурів глобалізації, і вони все більше зосереджуються на підвищенні стійкості своїх ланцюгів постачання та забезпеченні критично важливих ресурсів для виробництва. Але це не означає, що вони відвертаються від світу. Навпаки, вони диверсифікують джерела

постачання та зміцнюють основи свого успіху. Більшість з них скоріше відмовляються від ризиків, аніж відокремлюються. І для багатьох тісні трансатлантичні зв'язки, які вони будували десятиліттями, є «якорем під час шторму» [37].

Завдяки тісним взаємозв'язкам інвестицій, торгівлі, технологій, інновацій та робочої сили, які пов'язують два береги Північної Атлантики, трансатлантична економіка залишається центральним стовпом світової економіки (рис. 2.2). У 2022 році сукупний обсяг виробництва Сполучених Штатів і Європи становив приблизно третину світового ВВП за паритетом купівельної спроможності. Так на ЄС-27 і США припадає 33,4% світового ВВП – більше, ніж сукупний обсяг виробництва Китаю та Індії (чверть світового ВВП) і майже на одному рівні з новоствореним сукупним обсягом виробництва Всебічного регіонального економічного партнерства (RCEP) в Азії, що становить 31% від ВВП.

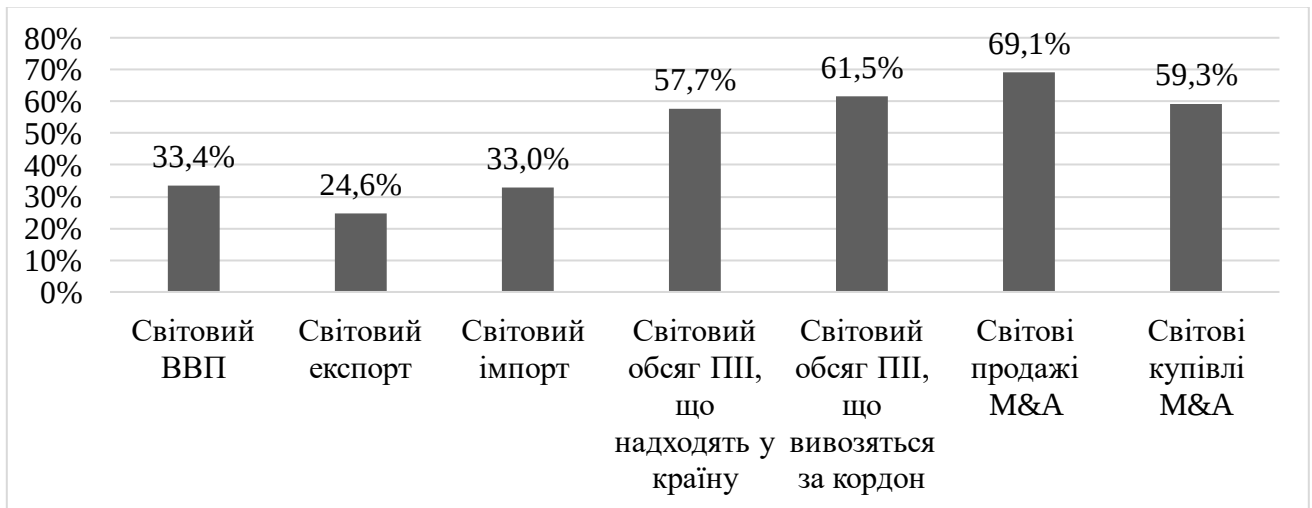


Рис. 2.2. Трансатлантична економіка у порівнянні зі світовою, 2022 рік, % від світового обсягу [38]

Але економіка трансатлантичного регіону не лише більша за азійських гігантів-близнюків, але й значно заможніша. Дохід на душу населення – це ключовий показник багатства нації, і в цьому питанні немає конкурентів. У 2022

році показники ВВП за паритетом купівельної спроможності на душу населення Сполучених Штатів (80000 дол. США) та Європейського Союзу (приблизно 57000 дол. США) значно переважають показники Китаю (23000 дол. США) та Індії (9 000 дол. США).

Крім того, трансатлантична економіка є сховищем інновацій та технологічного прогресу, а також перебуває на передових позиціях глобальних прямих іноземних інвестицій та глобальної активності у сфері злиттів і поглинань (M&A): майже 70% злиттів і поглинань у світі здійснюють американські та європейські компанії (рис. 2.2). У 2022 році американо-європейський двосторонній експорт товарів у світі становив 24,6% світового експорту товарів, а імпорту – 33%. А також на них припадає 57,7% світового обсягу прямих іноземних інвестицій, що надходять у країну і 61,5% світового обсягу прямих іноземних інвестицій, що вивозяться за кордон [38]. Кожен з партнерів створив переважну більшість цих інвестицій в економіці іншої країни. Взаємні інвестиції в північноатлантичному просторі є масштабними, вони перевищують обсяги торгівлі і є дуже важливими для процвітання США та Європи [37].

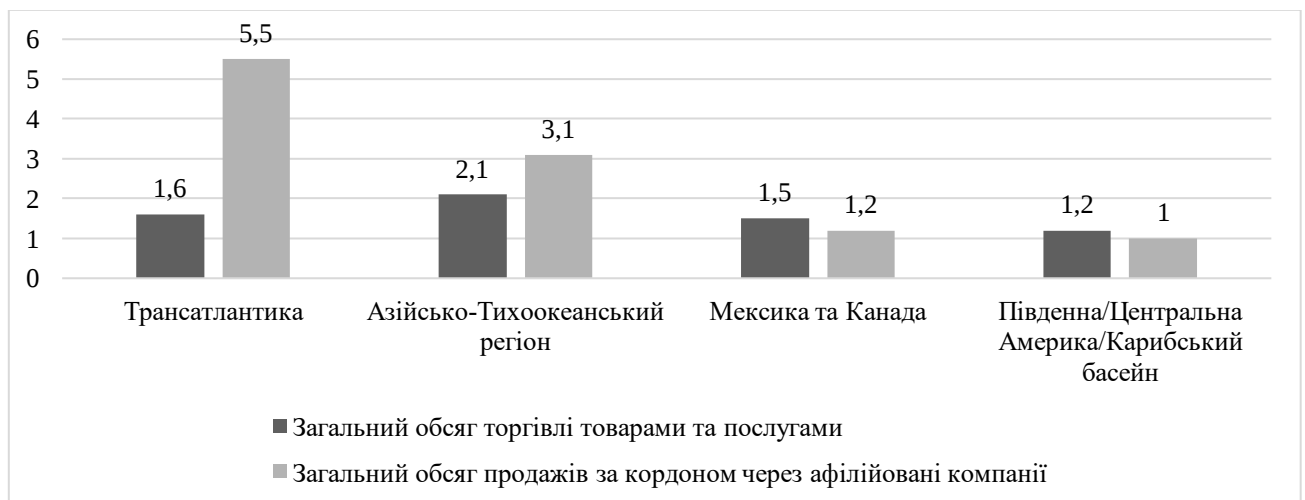


Рис. 2.3. Найбільші комерційні артерії США, 2022 рік, трлн дол. США [38]

Тому не дивно, що найбільша комерційна артерія США простягається через Атлантику (рис. 2.3). Загальний обсяг продажів трансатлантичних закордонних

філіалів у 2022 році оцінювався в 6,9 трильйона дол. США, що легко можна вважати найбільш інтегрованим комерційним партнерством з огляду на тісні інвестиційні зв'язки між двома сторонами [38].

Однак часто упускається той факт, що для багатьох американських і європейських компаній трансатлантична економіка є геоекономічною платформою, з якої вони можуть успішно діяти в інших частинах світу. Наприклад, багато європейських автомобільних компаній інвестують у США, а потім експортують вироблені в США автомобілі до Китаю та інших країн. У свою чергу, американські компанії, що надають послуги, використовують можливості, які надають тісні інвестиційні зв'язки в трансатлантичній економіці, щоб бути конкурентоспроможними на глобальному рівні, коли мова йде про надання послуг в інших частинах світу. Багато американських транснаціональних корпорацій – як виробників товарів, так і послуг – також використовують свою присутність у Європі для обслуговування ринків Північної Африки, Близького Сходу та інших країн.

Розуміння динаміки діяльності іноземних філій має важливе значення для розуміння сили і важливості трансатлантичної економіки. Як окремі суб'єкти господарювання, американські філії в Європі та європейські філії в США є одними з найбільших і найрозвиненіших економічних сил у світі. Наприклад, загальний обсяг виробництва американських закордонних філій в Європі (за оцінками, 800 млрд дол. США у 2022 році) та європейських закордонних філій у США (за оцінками, 730 млрд дол. США) перевищував валовий внутрішній продукт більшості країн світу. Сукупний обсяг виробництва трансатлантичних філій – понад 1,5 трильйона дол. США – перевищив сукупний обсяг виробництва таких країн, як Мексика, Нідерланди чи Індонезія [37]. А за даними Бюро економічного аналізу США (БЕА), обсяг виробництва американських філій у Європі (771 млрд дол. США) у 2021 році на 76% перевищив обсяг виробництва філій в усьому Азійсько-Тихоокеанському регіоні (437 млрд дол. США) [39].

Водночас у Сполучених Штатах європейські філії є важливими суб'єктами економічної діяльності, серед яких велике значення мають британські та німецькі фірми. Обсяг виробництва британських компаній у США становив 172 млрд дол. США у 2021 році. Це становить близько чверті від загальноєвропейського обсягу. За той самий період обсяг виробництва німецьких філій, що працюють у США, склав 135 млрд дол. США, або майже 20% від загальноєвропейського показника. Крім Європи, лише канадські та японські інвестори мають реальну економічну присутність у Сполучених Штатах. У 2020 році обсяг виробництва японських філій становив майже 152 млрд дол. США, тоді як обсяг виробництва канадських філій – 112 млрд дол. США. [37].

Світова торгівля рухається в такт прямим іноземним інвестиціям – рушійною силою американо-європейської торгівлі. Згідно з даними рис. 2.4, потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) США в Європейський Союз склали 2,7 трильйона дол. США у 2022 році – солідне значення, враховуючи енергетичну кризу в Європі та війну на континенті. Це значення на 3,8% більше, ніж у 2021 році, але на 18,2% менше за пікове значення 2017 року.

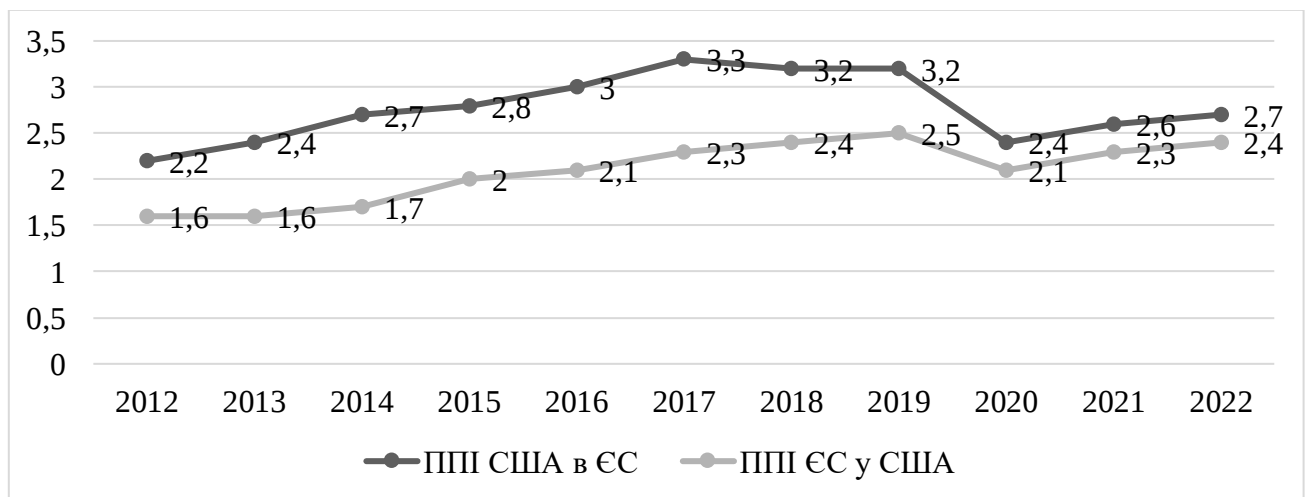


Рис. 2.4. Прямі іноземні інвестиції США та ЄС, 2012-2022 рр., трлн дол. США [41]

У 2022 році серед країн ЄС на Нідерланди припадав найбільший обсяг американських інвестицій – 944,6 млрд дол. США, далі йшли Люксембург (605,3

млрд дол. США), Ірландія (574,3 млрд дол. США), Німеччина (190,2 млрд дол. США) і Франція (112 млрд дол. США) [41].

Розглядаючи прямі іноземні інвестиції США в Європейський Союз за видами економічної діяльності (рис. 2.5), найбільшу частку складають небанківські холдингові компанії (61,9%), сфера виробництва (12,93%) та фінансова і страхова діяльність (6,03%).



Рис. 2.5. Прямі іноземні інвестиції США в ЄС за видами економічної діяльності у 2022 р., % [41]

Прямі іноземні інвестиції Європейського Союзу в США склали 2,4 трильйона дол. США у 2022 році, що на 4,3% більше, ніж у 2021 році та на 4% менше за пікове значення 2019 року (рис. 2.4). Найбільші країни ЄС за обсягом європейських інвестицій в США у 2022 році – Нідерланди (617,1 млрд дол. США), Німеччина (431,5 млрд дол. США), Люксембург (323,7 млрд дол. США), Франція (297,6 млрд дол. США) та Ірландія (295 млрд дол. США) [41].

За даними рис. 2.6, прямі іноземні інвестиції Європейського Союзу в США очолює сфера виробництва (51,35%), фінансова і страхова діяльність (7,29%), а також оптова торгівля (7,27%).

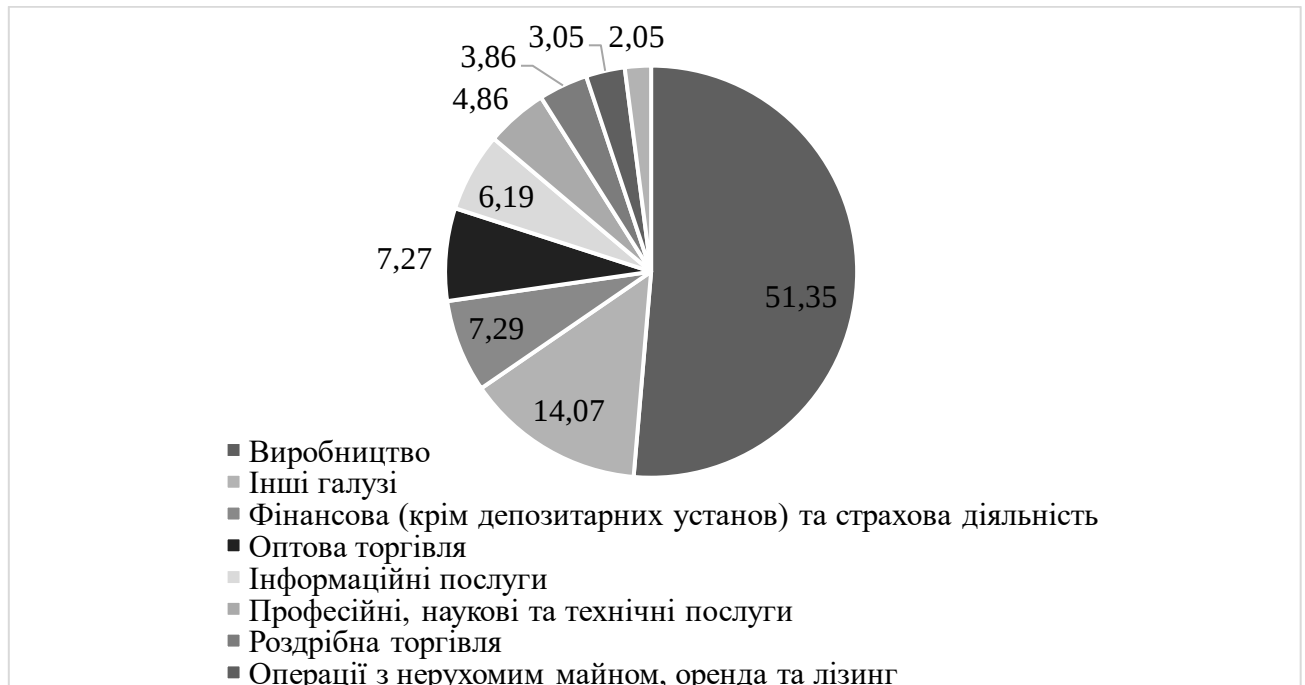


Рис. 2.6. Прямі іноземні інвестиції ЄС в США за видами економічної діяльності у 2022 р., % [41]

Отже, наведені вище показники підтверджують тісні зв'язки, які пов'язують Північну Америку з Європою і формують міцне геоекономічне і геостратегічне підґрунтя, з якого кожна сторона Північної Атлантики може долати потрясіння, які все ще чекають на неї в 2024 році і надалі. Трансатлантична економіка вартістю 8,7 трильйона дол. США залишається найбільшим і найбагатшим ринком у світі.

2.2. Аналіз динаміки та структури двосторонньої торгівлі США та ЄС

Європейські країни та Сполучені Штати Америки відіграли важливу роль у створенні після Другої світової війни міжнародної системи торгівлі, заснованої

на правилах, та багатосторонніх торговельних угодах. Сьогодні Європейський Союз і США мають найглибші та найбільш інтегровані торговельні відносини у світі. Вони поділяють спільні цінності та мають багато спільних інтересів щодо торгівлі, навіть якщо існують певні розбіжності в їхніх поглядах на те, як має розвиватися міжнародна торговельна система. Обидва партнери також мають довгу історію протистояння через регуляторні та політичні розбіжності щодо торгівлі, водночас сприяючи трансатлантичному комерційному обміну та інтеграції. Створення «трансатлантичного ринку» час від часу ставилося за мету, проте всеосяжна торговельна угода так і не була досягнута [42].

Досліджуючи зовнішньоторговельний обіг торгівлі товарами та послугами між США та ЄС, спостерігається зростання у середньому на 5% щорічно з 2012 по 2019 рік (рис. 2.7). У цей час на Велику Британію, яка на той час була членом ЄС, припадала приблизно п'ята частина зовнішньоторговельного обігу торгівлі товарами та послугами між США та ЄС. У 2020 році зовнішньоторговельний обіг торгівлі товарами та послугами між США та ЄС скоротився до рівня нижче 2012 року або на 30,3% у порівнянні з попереднім роком. Це падіння відображає глобальні торговельно-економічні тенденції, пов'язані з пандемією COVID-19, а також вихід Великої Британії з Внутрішнього ринку Європейського Союзу та Митного союзу після завершення перехідного періоду після Брекзиту, серед інших факторів. У 2021 році зовнішньоторговельний обіг торгівлі між США та ЄС виріс на 14,4%, що відображає певне відновлення після пандемії торгівлі та світової економіки [43].

Зовнішньоторговельний обіг товарів та послуг США та ЄС у 2022 році відновився до рівня 2019 року і склав приблизно 1,3 трильйона дол. США: експорт склав 594,8 мільярда дол. США; імпорт – 727,7 мільярда дол. США. Зовнішньоторговельне сальдо товарів та послуг у 2022 році як і в попередні роки негативне та становить 132,9 дол. США [40].

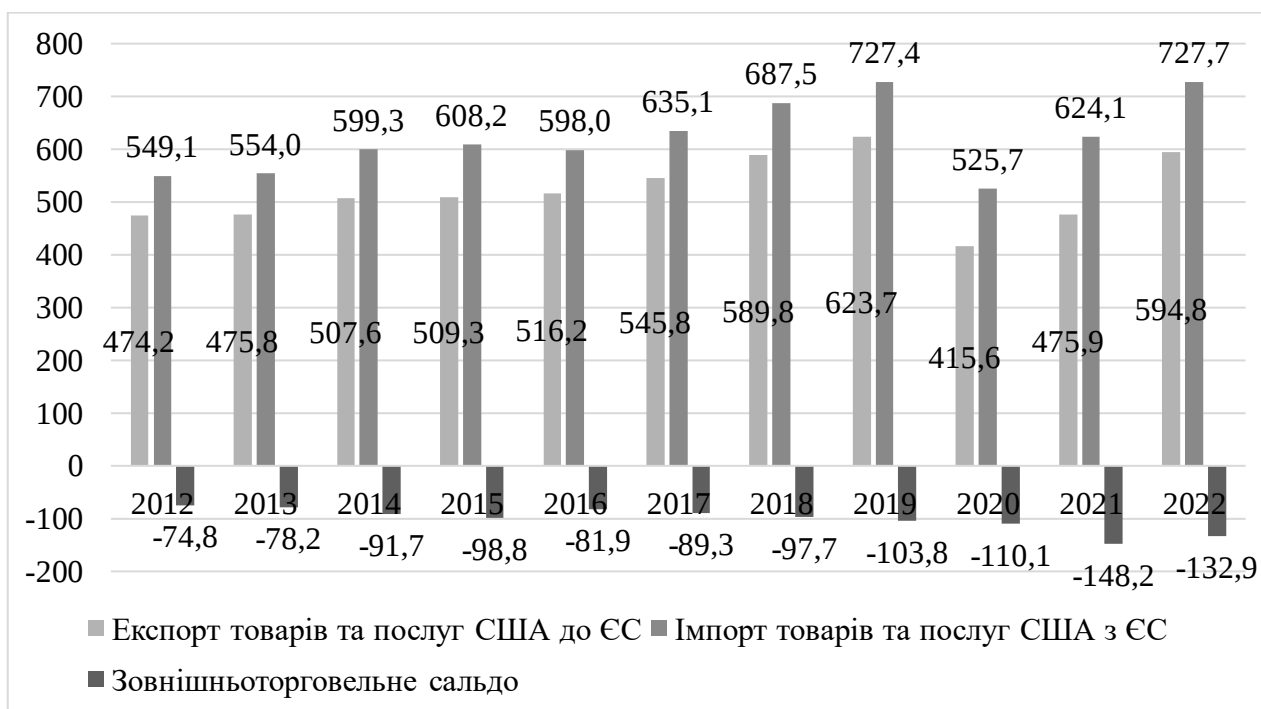


Рис. 2.7. Двостороння торгівля товарами та послугами США з ЄС, 2012-2022 рр., млрд дол. США [44]

Сполучені Штати є найбільшим імпортером товарів у світі та другим найбільшим експортером товарів у світі, поступаючись лише Китаю. У 2022 році американський експорт товарів у світі склав 2,1 трильйона дол. США, Європейський Союз був найбільшим покупцем американських товарів (16,7%) після Канади, на яку припадало 16,98% від загального обсягу товарів США. Загалом, за даними таблиці 2.1, у 2022 році до шестірки найбільших покупців товарів США увійшли Канада (356,5 млрд дол. США), ЄС 27 (350,8 млрд дол. США) Мексика (324,3 млрд дол. США), Китай (150,4 млрд дол. США), Японія (80,2 млрд дол. США) та Велика Британія (76,2 млрд дол. США). Американський імпорт товарів зі всього світу склав 3,2 трильйона дол. США у 2022 році, ЄС був найбільшим постачальником товарів до Сполучених Штатів (553,3 млрд дол. США), на його частку припадало 17,29% від загального обсягу імпорту товарів [45].

Таблиця 2.1

Найбільші партнери США у торгівлі товарами, 2022 р.

Місце в рейтингу	Партнер	Експорт товарів		Партнер	Імпорт товарів	
		Обсяг (млрд дол. США)	% від загального обсягу		Обсяг (млрд дол. США)	% від загального обсягу
1	Канада	356,5	16,98%	ЄС 27	553,3	17,29%
2	ЄС 27	350,8	16,70%	Китай	536,3	16,76%
3	Мексика	324,3	15,44%	Мексика	454,8	14,21%
4	Китай	150,4	7,16%	Канада	436,6	13,64%
5	Японія	80,2	3,82%	Японія	148,1	4,63%
6	Велика Британія	76,2	3,63%	Німеччина	146,6	4,58%

Джерело: [45]

Згідно з даними, які наведені у Додатку А, у 2022 році США є найбільшою країною-партнером ЄС у експорті товарів, на яку припадає 19,8% від загального обсягу експорту товарів ЄС. Також Сполучені Штати є другими після Китаю найбільшими покупцями імпортованих товарів з ЄС, їх частка складає 11,9% від загального обсягу імпорту товарів.

За обсягом експорту товарів до США серед країн ЄС (Додаток Б) найбільшим експортером є Німеччина (155,7 млрд євро). Далі йдуть Італія (65,1 млрд євро), Ірландія (59,4 млрд євро), Франція (46,6 млрд євро), Нідерланди (37,4 млрд євро) та Бельгія (35,4 млрд євро). Говорячи про частку експорту до США від загального експорту країнами ЄС поза ЄС, то найбільша частка припадає на Ірландію (48,3%), Італію (22%), Португалію (21,9%) та Німеччину (21,8%).

Аналізуючи імпорт товарів із США за країнами ЄС у 2022 році (Додаток В), можна зробити наступні висновки: як і у випадку експорту – Німеччина (69,9 млрд євро) є найбільшим імпортером за обсягом. Нідерланди (68,2 млрд євро) є другим в рейтингу найбільших за обсягом імпортерів товарів з США, хоча ця країна майже на одному рівні з Німеччиною. Далі в рейтингу Франція (53,5 млрд

євро), Бельгія (35,2 млрд євро), та Іспанія (30,4 млрд євро). Але за часткою імпорту з США від загального імпорту поза ЄС, на Люксембург (25,7%), Хорватію (24,5%), Ірландію (22,4%) та Литву (20,6%) припадає найбільша частка [46].

Експорт американських товарів до Європейського Союзу у 2022 році склав 353,5 мільярда дол. США, що на 29,4% (80,3 млрд дол. США) більше, ніж у 2021 році, і на 31,2% більше, ніж у 2012 році (рис. 2.8). Імпорт товарів з Європейського Союзу в 2022 році склав 557,6 мільярда дол. США, що на 13,2% (65 млрд дол. США) більше, ніж у 2021 році, і на 43,9% більше, ніж у 2012 році. Негативне зовнішньоторговельне сальдо товарів склало 204,1 мільярда дол. США у 2022 році, що на 7,5% (15,3 млрд дол. США) менше, ніж у 2021 році [40].

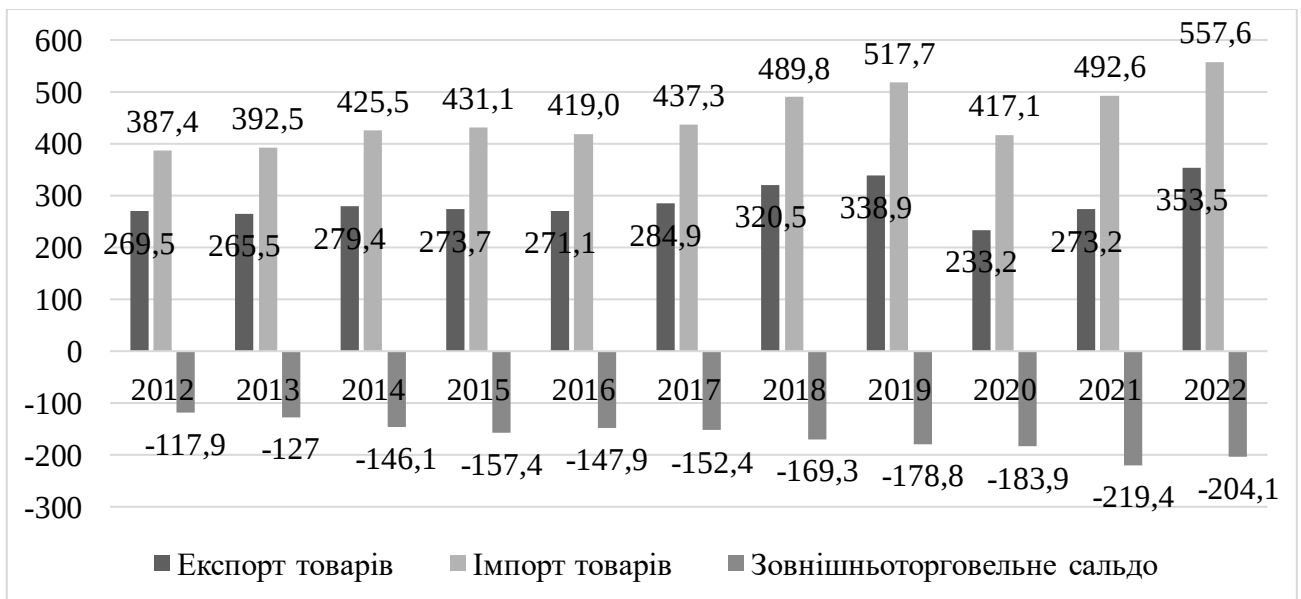


Рис. 2.8. Двостороння торгівля товарами США з ЄС, 2012-2022 рр., млрд дол. США [44]

Розподіл торгівлі ЄС зі Сполученими Штатами за Стандартною міжнародною торговою класифікацією (SITC) у 2012 та 2022 роках наведено на рис. 2.9 та більш детально у табл. 2.2. У 2022 році у загальному експорті ЄС до США, експорт промислових товарів (88%) мав більшу частку, ніж сировинних

товарів (10%). За даними таблиці 2.2 можна зробити висновок, що у 2022 році серед експортованих промислових товарів найбільше експортувалися машини, обладнання і транспортні засоби (37,3%), хімічні продукти (28,8%) та різні готові вироби (21,8%). Також у 2022 році імпорт промислових товарів США з ЄС (62%) мав значно більшу частку, ніж імпорт сировинних товарів (35%). Найбільше імпортувалися машини, обладнання і транспортні засоби (27,6%), хімічні продукти (21%) та різні готові вироби (13,2%).

Таблиця 2.2

Двостороння торгівля товарами ЄС зі США за товарними групами, 2012 та 2022 рр.

Товарні групи	Експорт				Імпорт			
	2012		2022		2012		2022	
	Обсяг, млрд євро	%	Обсяг, млрд євро	%	Обсяг, млрд євро	%	Обсяг, млрд євро	%
Машини, обладнання і транспортні засоби	106,0	42,7	189,9	37,3	66,5	39,8	99,1	27,6
Хімічні продукти	56,8	22,9	146,8	28,8	38,2	22,9	75,3	21,0
Різні готові вироби	53,4	21,5	111,2	21,8	29,3	17,6	47,4	13,2
Мінеральне паливо, мазути та подібні їм товари	13,9	5,6	18,6	3,7	17,2	10,3	103,4	28,9
Продовольчі товари та живі тварини, напої та тютюн	11,2	4,5	25,2	5,0	5,4	3,3	8,1	2,3
Сировинні матеріали	3,0	1,2	7,9	1,6	7,1	4,3	14,3	4,0
Інші товари	3,9	1,6	9,7	1,9	3,2	1,9	10,7	3,0
Всього:	248,2	100	509,3	100	167,1	100	358,4	100

Джерело: [46]

Однак варто відзначити, що у 2022 році значно збільшились обсяг імпорту мінерального палива, мазути та подібних їм товарів та частка в загальному імпорті. Це було зумовлено збільшенням імпорту природного газу та нафтопродуктів, адже після вторгнення Росії в Україну та запровадження санкцій на низку російських товарів, США частково замінили Росію як партнера по цих товарах.

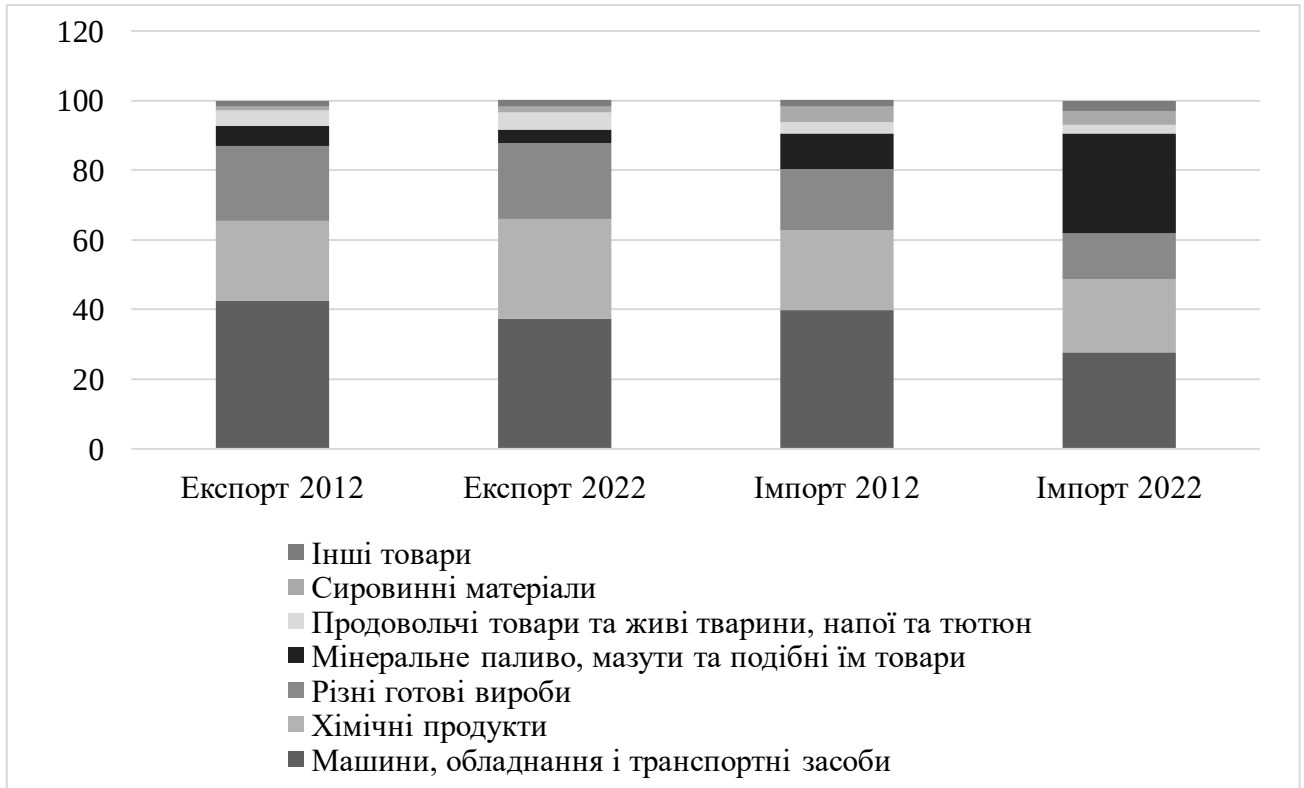


Рис. 2.9. Двостороння торгівля товарами ЄС зі США за товарними групами, 2012 та 2022 рр., % [46]

Сполучені Штати є найбільшим експортером та імпортером послуг у світі. У 2022 році американський експорт послуг склав 926,0 мільярда дол. США, а імпорт – 680,3 мільярда дол. США. ЄС (25,77%) був найбільшим покупцем послуг США (табл. 2.3). Крім ЄС, до шестірки найбільших покупців американського експорту послуг у 2022 році увійшли Ірландія (83,1 млрд дол. США), Велика Британія (80,9 млрд дол. США), Канада (69,5 млрд дол. США),

Швейцарія (52,4 млрд дол. США) та Китай (42,2 млрд дол. США). А також Європейський Союз (24,5%) був найбільшим постачальником послуг до США поряд із Великою Британією (10,41%), Німеччиною (6,17%), Канадою (5,97%), Японією (5,66%) та Мексикою (5,48%).

Таблиця 2.3

Найбільші партнери США у торгівлі послугами, 2022 р.

Місце в рейтингу	Партнер	Експорт послуг		Партнер	Імпорт послуг	
		Обсяг (млрд дол. США)	% від загального обсягу		Обсяг (млрд дол. США)	% від загального обсягу
1	ЄС 27	238,6	25,77%	ЄС 27	166,7	24,50%
2	Ірландія	83,1	8,97%	Велика Британія	70,8	10,41%
3	Велика Британія	80,9	8,74%	Німеччина	42,0	6,17%
4	Канада	69,5	7,51%	Канада	40,6	5,97%
5	Швейцарія	52,4	5,66%	Японія	38,5	5,66%
6	Китай	42,2	4,56%	Мексика	37,3	5,48%

Джерело: [45]

Експорт послуг США до Європейського Союзу у 2022 році становив 241,2 мільярда дол. США, що на 19,1% (38,6 млрд дол. США) більше, ніж у 2021 році, і на 17,8% більше, ніж у 2012 році (рис. 2.10). Імпорт послуг США з Європейського Союзу в 2022 році оцінювався в 170,0 мільярда дол. США, що на 29,3% (38,5 млрд дол. США) більше, ніж у 2021 році, і лише на 5,2% більше, ніж у 2012 році. Провідними галузями експорту послуг зі США до Європейського Союзу були професійні та управлінські послуги, інтелектуальна власність та фінансові послуги. Позитивне зовнішньоторговельне сальдо послуг у 2022 році оцінюється в 71,2 мільярда дол. США, що на 0,1% більше, ніж у 2021 році [40].

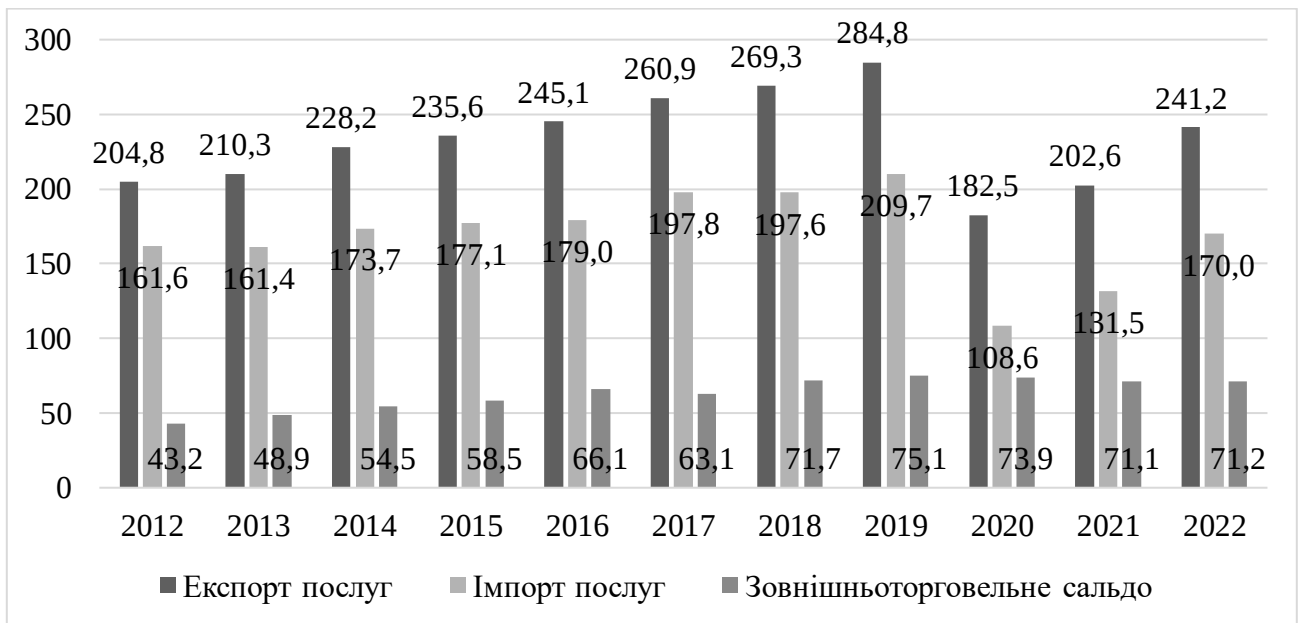


Рис. 2.10. Двостороння торгівля послугами США з ЄС, 2012-2022 рр., млрд дол. США [44]

І хоча основні показники двосторонньої торгівлі послугами США та ЄС, і є значними, але вони не в повній мірі відображають важливість трансатлантичної сфери послуг. Трансатлантичні продажі послуг закордонними філіями набагато глибші та більш об'ємні, ніж можна було б припустити за традиційними показниками торгівлі. З 2005 по 2020 рік світові продажі послуг американських філій практично подвоїлися.

У 2021 році продажі послуг закордонних філій США в країнах Європи склали більше ніж 1 трильйон дол. США (рис. 2.11), або 56% від загального світового обсягу. Експорт послуг США до країн Європи того ж року склав 335 мільярди дол. США, що значно нижче за обсяги продажу послуг філіями. Іншими словами, американські фірми переважно постачають послуги в Європу (і навпаки) через свої закордонні філії [37].

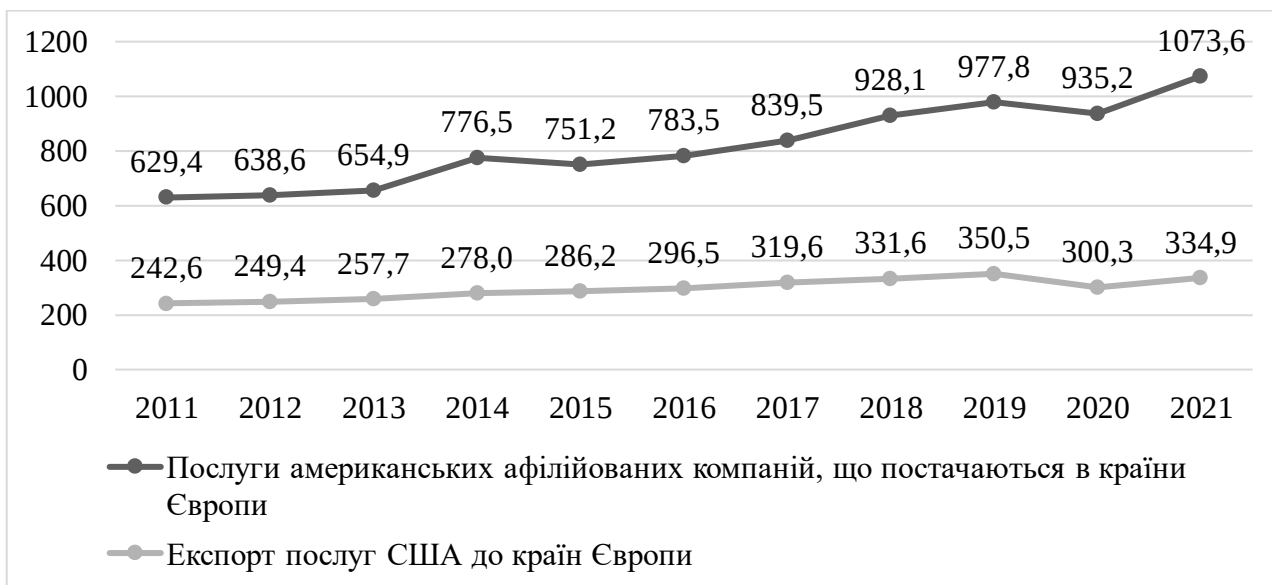


Рис. 2.11. Зв'язки у сфері послуг між США та країнами Європи, 2011-2021 рр., млрд дол. США [39, 44]

На Велику Британію припадає близько 30% (274 млрд дол. США) від усіх продажів філіями США послуг у країнах Європи – це більше, ніж сукупні продажі філій США в Латинській Америці та Карибському басейні (158 мільярдів дол. США), Африці (15 млрд дол. США) та на Близькому Сході (26 млрд дол. США). За даними Бюро економічного аналізу США, обсяг послуг американських компаній, що базуються у Великій Британії, та британських фірм, що базуються у США, у 2020 році склав 435,4 мільярда дол. США. Це в 3,4 рази більше, ніж загальний обсяг торгівлі послугами між США та Великою Британією, який становить 116,3 мільярда дол. США.

Контраст ще більший з погляду американо-німецьких комерційних зв'язків: послуги американських компаній, що базуються в Німеччині, та німецьких фірм, що базуються в США, склали 252,1 мільярда дол. США. Це в 4,1 рази перевищує обсяг американо-німецької торгівлі послугами в 61,4 мільярда дол. США. Продажі філій в Ірландії залишаються теж досить великими – 172 мільярди дол. США – і відображають міцні американо-ірландські іноземні інвестиційні зв'язки,

підкреслені присутністю кількох провідних американських лідерів у сфері інтернету, програмного забезпечення та соціальних мереж [37].

Європейські філії є також ключовими постачальниками послуг у Сполучених Штатах. Продажі послуг американських філій в країнах Європи перевищують продажі послуг американських філій європейських компаній. У 2021 році продажі послуг європейських філій у США склали 753 мільярдів дол. США (рис. 2.12), що приблизно на третину нижче аналогічних продажів американських філій у країнах Європи.

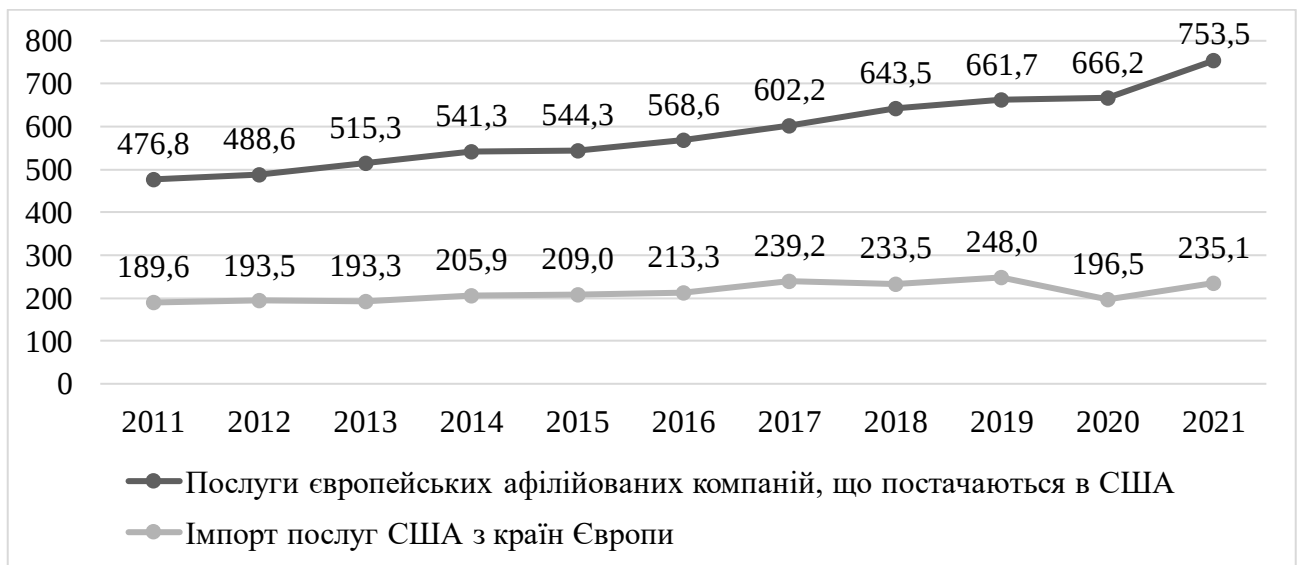


Рис. 2.12. Зв'язки у сфері послуг між країнами Європи та США, 2011-2021 рр., млрд дол. США [44, 47]

Тим не менш, це набагато більше, ніж американський імпорт послуг з країн Європи (235 млрд дол. США) у 2021 році. Німецькі філії лідирують за обсягом продажів послуг у США (170 млрд дол. США), за ними йдуть британські філії (161 млрд дол. США). Різниця між продажами послуг філіями та імпортом послуг відображає дедалі більшу присутність європейських філій у сфері послуг в економіці США. Значна частка американського експорту послуг у світі припадає на європейські компанії, що базуються в США, так само як і значна частка

європейського експорту послуг у світі припадає на американські компанії, що базуються в Європі [37].

2.3. Основні виклики та перспективи розвитку трансатлантичного партнерства в глобальних умовах розвитку

Сполучені Штати та Європейський Союз протягом багатьох десятиліть підтримують довгострокове стратегічне політичне, економічне та торговельне партнерство, але шлях до трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства встелений перешкодами [48]. У світі, який дедалі більше поділяється на неліберальні/авторитарні та демократичні системи, де економічна взаємозалежність може бути використана (і вже використовується) як зброя, трансатлантичні партнери визнають необхідність відновлення тісної співпраці [42]. Водночас з декількох причин останні роки були складними для обох боків Атлантики, що спричинило певні виклики та перспективи для трансатлантичного співробітництва, які схематично зображено на рис. 2.13.

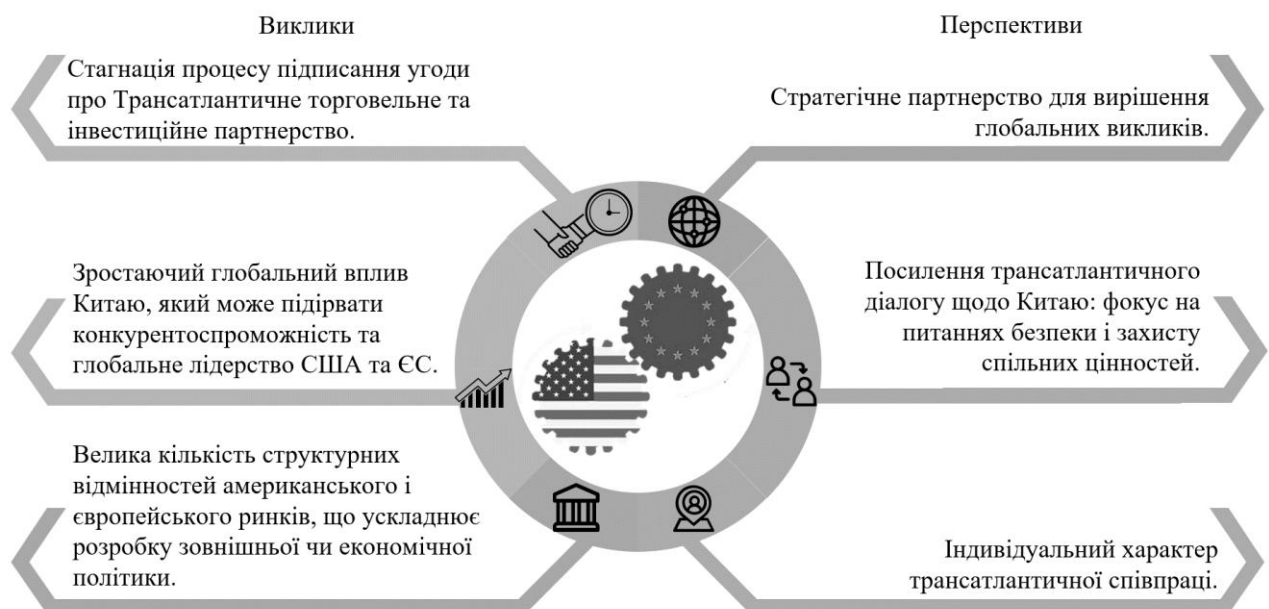


Рис. 2.13. Основні виклики та перспективи розвитку трансатлантичного партнерства [48]

По-перше, ЄС і США не змогли досягти угоди про довгоочікуване Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (ТТІП). Мета полягала у створенні стандартів, які б формували світову економіку таким чином, щоб приносити користь промисловості по обидва боки Атлантики, водночас просуваючи спільні цінності щодо праці, прав людини та захисту довкілля. Переговори, які розпочалися у 2013 році, провалилися у 2016 році через непримиренні розбіжності з кількох питань. Нездатність досягти консенсусу та підписати всеосяжну торговельну та інвестиційну угоду була сприйнята як велика невдача по обидва боки Атлантики, а також у всьому світі. Трансатлантична торгівля та інвестиції, звичайно, продовжувалися, як і стратегічне партнерство між США та ЄС, але зусилля, спрямовані на сприяння всебічному зближенню регуляторних норм і написання правил, що формуватимуть світову економіку, зайшли в глухий кут.

Сьогодні цілі інші. У спільній заяві Ради з питань торгівлі та технологій ЄС-США від 31 травня 2023 року підкреслюється важливість використання стратегічного партнерства між Сполученими Штатами та Європейським Союзом для вирішення глобальних викликів. Деякі з цих викликів стосуються конкретних геополітичних цілей, таких як підтримка України в її захисті від російської агресії шляхом спільного застосування та забезпечення дотримання санкцій, включно з вторинними санкціями проти третіх сторін. Інші стосуються більш загальних міркувань, таких як встановлення стандартів для критично важливих і нових технологій, забезпечення безпеки постачання критично важливої сировини, протидія «неринковій політиці і практиці та економічному примусу», просування прав людини і ведення боротьби з «іноземними інформаційними маніпуляціями, втручанням і дезінформацією» [48].

По-друге, президентство Трампа принесло додаткову напруженість у трансатлантичному діалозі. Тому, коли Джо Байден був обраний наступним президентом США в листопаді 2020 року, здавалося, що ЄС і США врешті-решт

увійдуть у нову, більш конструктивну еру свого стратегічного партнерства. Безперечно, певний час все йшло за планом, але підписаний влітку 2022 року президентом США, Закон про зниження інфляції (IRA), вкотре несприятливо змінив хід цих відносин. Адже одне з найважливіших правил американського IRA полягає в тому, що воно передбачає субсидії в розмірі 369 мільярдів дол. США на витрати, пов'язані з кліматичною та енергетичною політикою. Зокрема, закон пропонує американським споживачам податковий кредит на придбання нових та вживаних електромобілів. Однак, щоб мати право на цей податковий кредит, споживачі повинні купувати автомобілі, зібрані в Північній Америці, у виробників, які постачають матеріали з місцевих північноамериканських ринків або країн, з якими Сполучені Штати мають торговельну угоду.

Обмеження субсидій для підприємств, орієнтованих на США, викликало різку критику в ЄС. Багато хто вважає, що це ставить підприємства ЄС у невідгідне становище і зрештою призведе до відтоку чистих і зелених виробництв з ЄС до США. Інші заходять ще далі і звинувачують Вашингтон у тому, що він фактично розпочав економічну атаку на промисловість ЄС, яка і так зазнає труднощів через війну в Україні, і розпочав те, що по суті виглядає як торговельна війна. Зрештою, після такого шоку лідери ЄС почали розробляти контрзаходи, такі як впровадження Європейського зеленого курсу, який пропонує, серед іншого, значне послаблення правил державної допомоги ЄС щодо інвестицій у чисті та зелені технології. З'явилися й інші ініціативи, зокрема ідея президента Франції Емманюеля Макрона щодо прийняття закону «Купуй європейське», який надасть європейським компаніям перевагу в процесах державних закупівель [49].

Беззаперечно, США та ЄС повинні посилити свій діалог і співпрацю, тим більше, коли через значне зростання Китаю призвело до того, що експерти, політики і багато бізнес-лідерів регулярно заявляють, що Китай є головним торговельним партнером Європи і Сполучених Штатів. Адже випередивши

США, Китай залишається лідером у експорті товарами, а успіхи Китаю у виробництві високоякісних промислових товарів з'їли частку світового ринку таких країн, як Німеччина та Японія – традиційних лідерів у виробництві та експорті таких товарів. Китайські фірми, що субсидуються державою, також проникають у більш технологічно інтенсивні галузі, які були сильними сторонами для США та деяких європейських країн. Китайські експортні драйвери змінюються від «старої трійки» – побутової техніки, меблів та одягу – до високотехнологічної «нової трійки» – електромобілів, літій-іонних акумуляторів та сонячних батарей. У Китаї експорт товарів «нової трійки» зріс на 30% і досяг 139,3 млрд дол. США у 2023 році. Європейський Союз став найбільшим ринком збуту цієї продукції.

Однак, насправді, заяви про те, що Китай є головним торговельним партнером Європи і Сполучених Штатів не відповідає дійсності. Такі заяви зазвичай стосуються лише торгівлі товарами, а отже, ігнорують торгівлю послугами. Щодо торгівлі послугами, то як вже було згадано, США та ЄС залишаються найбільшими партнерами у торгівлі послугами один для одного – у 2022 році торгівля послугами між ЄС-27 та США склала 411,2 млрд дол. США (рис. 2.10). Це в 3,5 рази більше, ніж обсяг торгівлі послугами між ЄС та Китаєм, який склав 119,01 млрд дол. США та в 6 разів більше за обсяг торгівлі послугами між США та Китаєм, який становить 68,1 млрд дол. США [38].

І навіть коли йдеться про торгівлю товарами, ці твердження не підтверджуються фактами. Незважаючи на зростання експорту електромобілів, літій-іонних акумуляторів та сонячних батарей, млявий світовий попит у 2023 році призвів до того, що загальний експорт товарів Китаю скоротився вперше з 2016 року, впавши на 4,6% до 3,38 трлн дол. США. Найбільше скоротився експорт до США, попит також впав з боку ЄС та країн Південно-Східної Азії. Китайський імпорт у 2023 році впав ще більше – на 5,5%, до 2,55 трлн дол. США. Але торгівля Китаю з Росією стала помітним винятком з цієї тенденції: значне

зростання як імпорту, так і експорту призвело до збільшення двосторонньої торгівлі товарами на 26% [50].

Торгівля товарами США з Китаєм, хоча й залишається значною, але скорочується. Імпорт американських товарів з Китаю у 2023 році був на 20,3% меншим, ніж у 2022 році; експорт американських товарів до Китаю був на 4,6% меншим (рис. 2.14). Загалом, американо-китайська торгівля товарами у розмірі 576,6 млрд дол. США у 2023 році впала до рівня десятирічної давнини (564,5 млрд дол. США у 2013 році) і далека від рекордних рівнів деяких попередніх років.

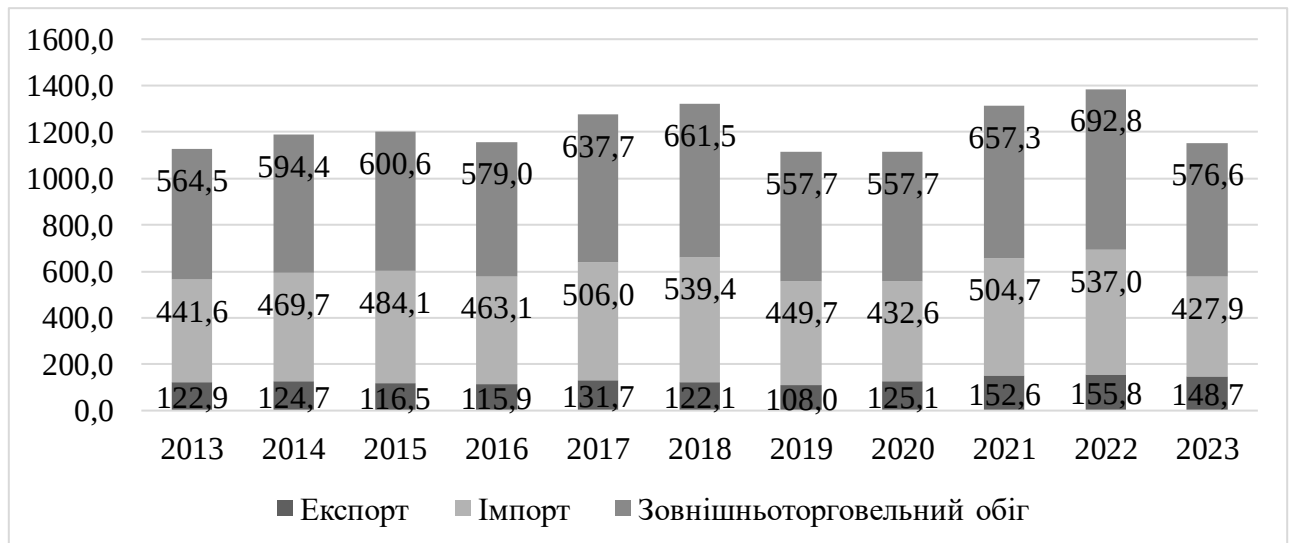


Рис. 2.14. Двостороння торгівля товарами США з Китаєм, 2013-2023 рр., млрд дол. США [44]

У торгівлі між ЄС та Китаєм спостерігається дещо схожа історія. За даними Євростату, з 2022 року по 2023 рік частка Китаю в імпорті ЄС зменшилася на 17,8%, а частка Китаю в експорті ЄС впала на майже 3% (рис. 2.15). За цей же період частка США в імпорті ЄС зросла на 3,4%, а частка США в експорті ЄС зросла на 4,1%.

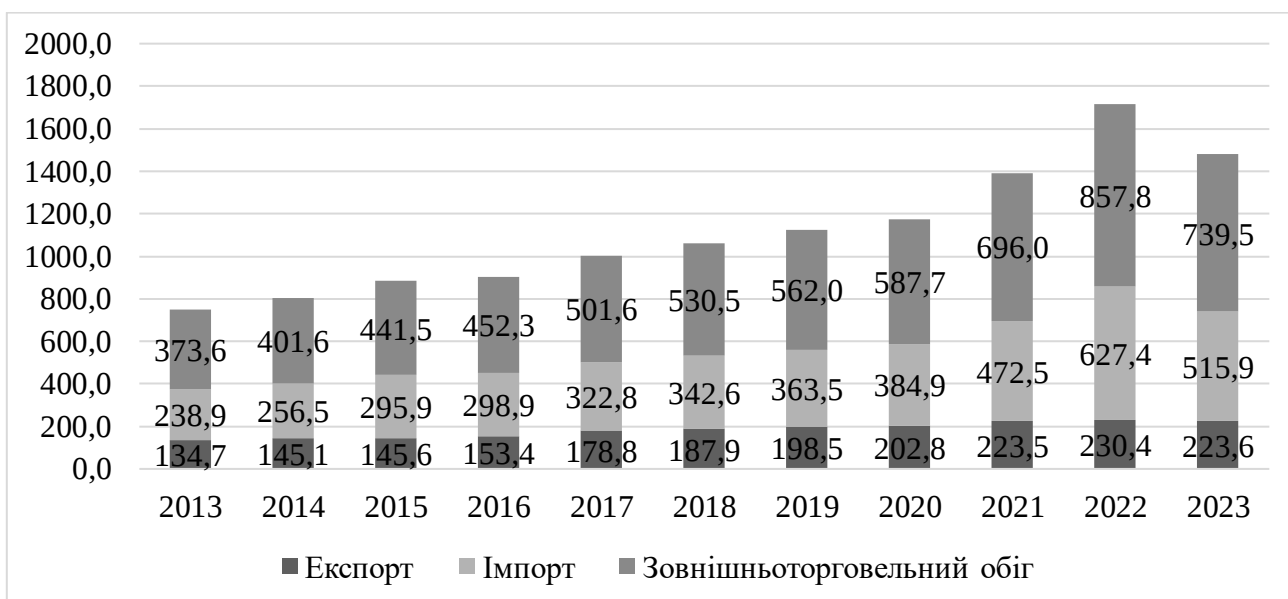


Рис. 2.15. Двостороння торгівля товарами ЄС з Китаєм, 2013-2023 рр., млрд євро [51]

У 2023 році товарообіг між США та ЄС склав 945,74 млрд дол. США (експорт товарів США – 368,76 млрд дол. США та імпорт товарів США – 576,98 млрд дол. США), тоді як згідно з даними рис. 2.14, товарообіг між США та Китаєм – 576,6 млрд дол. США (експорт товарів США – 148,7 млрд дол. США та імпорт товарів США – 427,9 млрд дол. США). Зовнішньоторговельний обіг торгівлі товарами між ЄС та Китаєм склав 798,67 млрд дол. США. Отже, торгівля товарами між США та ЄС у 2023 році була на 39% вищою, ніж торгівля товарами між США та Китаєм, і на 15,6% вищою, ніж торгівля товарами між ЄС та Китаєм.

Варто зазначити, що Німеччина є одним з найбільших торговельних партнерів Китаю, однак торгівля Німеччини з Китаєм також скорочується. За даними Федерального статистичного управління Німеччини, експорт німецьких товарів до Китаю у 2023 році становив 105,27 млрд дол. США, що на 8,9% менше, ніж у 2022 році, а імпорт німецьких товарів з Китаю – 168,49 млрд дол. США, що на 19,3% менше, ніж у 2022 році. Тим часом торгівля товарами Німеччини зі США зростає – експорт 170,87 млрд дол. США та імпорт 102,49 млрд дол. США.

Зрештою, у 2023 році товарообіг Німеччини з США (273,1 млрд дол. США) був лише трохи меншим, ніж товарообіг Німеччини з Китаєм (273,9 млрд дол. США) [38].

Ці тенденції можуть продовжитися, оскільки триваючі перебої перекроюють глобальну торговельну карту. За прогнозами Boston Consulting Group (BCG), до кінця 2032 року торгівля товарами між США та Китаєм може впасти на 197 млрд дол. США порівняно з рівнем 2022 року, тоді як торгівля товарами між ЄС та Китаєм може зрости на 135 млрд дол. США. Хоча остання цифра означає зростання торгівлі товарами між ЄС і Китаєм на 19%, BCG прогнозує, що торгівля товарами між США і ЄС зростатиме набагато швидше – на 318 млрд дол. США, тобто на 38% [32].

Більше того, зведення складних комерційних зв'язків до простої торгівлі товарами і послугами ігнорує важливість безлічі додаткових економічних зв'язків, які пов'язують Європу і США набагато глибше, ніж ті, що пов'язують їх з Китаєм. Комерційні зв'язки США і Європи з Китаєм нагадують двосмугове шосе, тоді як їхні комерційні зв'язки між собою більше схожі на дванадцятисмуговий автобан. Автомагістралі до Китаю і з Китаю переповнені товарами. Вони завантажені і переповнені. Будь-яка аварія на двосмуговій магістралі може суттєво ускладнити рух – як це сталося, коли ланцюги поставок були порушені пандемією та тарифною війною між США і Китаєм. Поряд з китайською товарною магістраллю є ще одна смуга для торгівлі послугами, але вона залишається вузькою, як вже було зазначено.

Інша смуга для інвестицій будується вже кілька років, але вона продовжує стикатися з численними перешкодами, оскільки американські та європейські чиновники накладають на Китай санкції за порушення прав людини, висловлюють занепокоєння з приводу безпеки китайських інвестицій, посилюють процедури перевірки інвестицій та експортного контролю, а також

оприлюднюють нові закони та директиви, спрямовані на посилення своїх конкурентних позицій щодо Китаю.

Американо-європейські інвестиційні шляхи, навпаки, широкі і відкриті, вони є рушійною силою величезного обсягу трансатлантичної торгівлі. Інвестиції США в ЄС у розмірі 2,7 трлн дол. США у 2022 році в 21 раз перевищували обсяг американських ПІІ в Китаї у розмірі 126,1 млрд дол. США. Лише у Великій Британії обсяг американських інвестицій (1,08 трлн дол. США) був у 8,5 разів більшим. Загальний обсяг європейських інвестицій у США у розмірі 2,4 трлн дол. США у 2022 році більш ніж утричі перевищував рівень інвестицій з усієї Азії. Інвестиції Великої Британії в США у розмірі 663,4 млрд дол. США у 2022 році в 23 рази перевищували інвестиції Китаю в США у розмірі 28,7 млрд дол. США.

ПІІ з Китаю до США та Європи також є мізерними. Китайські ПІІ в США дуже незначні: лише 7 угод на суму 1,8 мільярда дол. США у 2023 році та 5 угод на суму 2,6 мільярда дол. США у 2022 році. Обидві ці цифри набагато нижчі за піковий показник 2016 року – 63 угоди на суму 53,5 млрд дол. США. Вартість китайських інвестицій та злиттів у Європі впала до 12-річного мінімуму – лише 2 млрд дол. США у 2023 році, що далеко від рекордних 86 млрд дол. США, які китайські інвестори вклали в Європу у 2016 році, згідно з даними аудиторської компанії EY [52]. Деякі з відтоків китайських інвестицій зумовлені надлишком виробничих потужностей та уповільненням внутрішнього економічного зростання; інші можна розглядати як своєрідний «геополітичний арбітраж» з низьким рівнем ризику, який дає змогу китайським фірмам обходити тарифи та можливі санкції, перенаправляючи ланцюги поставок через треті країни [38].

Загалом, порівнюючи порядок денний ТТІП, сформований Робочою групою високого рівня у 2013 році, і порядок денний, оголошений Радою з торгівлі та технологій у 2023 році, зосереджувалися на багатьох однакових геостратегічних міркуваннях щодо Китаю. В обох випадках метою була інтеграція Китаю у світову економіку таким чином, щоб це відповідало існуючій багатосторонній

системі лібералізованої ринкової взаємодії, заснованій на правилах, без підриву конкурентоспроможності чи глобального лідерства по обидва боки Атлантики.

Що змінилося з плином часу, так це контекст. Китай став сильнішим і наполегливішим. Політика в Сполучених Штатах і Європі стала більш поляризованою і турбулентною. А інші фактори – такі як темпи технологічних інновацій та необхідність вирішення проблеми зміни клімату – стали більш нагальними. Ця зміна контексту пояснює, чому нове трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство є більш сфокусованим і більш вузько спрямованим. Зберігається прихильність до захисту спільних цінностей, але питання безпеки стали домінувати в обговоренні промислової конкурентоспроможності. Саме через цей вужчий фокус нове трансатлантичне партнерство має більше шансів на успіх. Імператив безпеки – чи то через необхідність кліматичних дій, чи то через загрозу військового конфлікту, чи то через використання неринкових заходів для спотворення конкуренції – є більш нагальним і переконливим аргументом [48].

Цей новий фокус на безпеці дуже чітко простежується у промовах президента Європейської комісії Урсули фон дер Ляєн про необхідність нового європейського підходу до Китаю. Після візиту до Китаю фон дер Ляєн у своїй промові 18 квітня 2023 року в Європейському парламенті наполягала на тому, що метою є «зменшення ризиків», а не «розрив зв'язків», але вона також запропонувала комбінацію інструментів і практик, які б ізолювали і зміцнили європейську економіку. Радник з національної безпеки США Джейк Салліван повторив слова фон дер Ляєн у своїй промові, яку він виголосив 27 квітня 2023 року, але також підкреслив, що спільною метою є забезпечення того, щоб європейські та американські ланцюги поставок були «стійкими, безпечними і відображали наші фундаментальні цінності» [53].

Логіка цього нового підходу полягає в тому, що глобалізація більше не є стратегією з позитивним результатом. У різних регіонах бачать різні причини

такого розвитку подій: у Європі та США скаржаться на те, що неринкові економіки в Азії та інших країнах не дотримуються правил, які лежать в основі міжнародної економічної системи; вони стурбовані тим, як ланцюги поставок проходять через певні країни; вони відзначають майже монополію Китаю на видобуток і переробку корисних копалин та інших ресурсів, необхідних для ефективної боротьби зі зміною клімату. Багато хто за межами Європи вказує на той факт, що більша частина вуглекислого газу в атмосфері була вироблена американською і європейською промисловістю; вони вказують на дисбаланс у функціонуванні глобальних ринків капіталу; і підкреслюють нерівномірний розподіл витрат, пов'язаних з адаптацією до зміни клімату. Такий конфлікт підриває ефективність всієї системи і підкреслює, що будь-яка необхідна реформа має нульовий результат, оскільки для того, щоб одна група країн змогла зберегти бажану для себе систему, іншій групі доведеться пристосовуватися. Це створює простір для подальших конфліктів, що, в свою чергу, підкреслює важливість безпеки [48].

Однак, потреба у відновленні діалогу між ЄС та США щодо Китаю очевидна. Діалог між ЄС і США щодо Китаю, обіцяний Жозепом Борелем після перемоги Байдена у виборах, виявився нетривалим. Між Китаєм та ЄС було досягнуто формального економічного порозуміння, відомого як «Всеосяжна угода про інвестиції» (CAI), яка була підписана в грудні 2020 року. І хоча ЄС значною мірою наслідував дії США щодо загострення відносин і запровадження інвестиційних перевірок для обмеження доступу Китаю на європейські ринки, схоже, що ЄС стає жертвою кожної китайсько-американської сварки. Адже європейські країни все ж таки є великим ринком збуту для Китаю, що ставить ці країни у скрутне становище для протидії китайському впливу.

На відміну від своїх європейських колег, США за адміністрації Байдена відновили свою агресивну політику і вдалися до жорсткої стратегії стримування,

запустивши законопроекти, публічно звинувативши Китай у шпигунстві та кібер-ескалації. [54].

У своїй промові про місце США у світі, виголошеній невдовзі після інавгурації, президент Байден стверджував, що кожна дію, яку вони здійснюють за кордоном, вони повинні робити з думкою про американські сім'ї робітничого класу» [55]. Така зовнішня політика для середнього класу може спрацювати лише тоді, коли вона враховує інститути і погляди, які формують добробут американців. Ці інститути дуже відрізняються від європейських держав загального добробуту – так само, як федеративний устрій Сполучених Штатів дуже відрізняється від змішаної міжурядової і наднаціональної структури Європейського Союзу.

Ці відмінності між США та ЄС роблять дуже складним – якщо не політично неможливим – розробку інструментів зовнішньої чи економічної політики, які б не були сприйняті по-різному по обидва боки Атлантики. Закон про зниження інфляції (IRA) є гарною ілюстрацією. Більше того, пошук шляхів зближення поглядів чи інструментів по той бік Атлантики також залишається малоімовірним. Існує занадто багато структурних відмінностей у тому, як влаштовані американський і європейський ринки, щоб змусити їх зблизитися до спільного набору інститутів і стандартів. Як наслідок, політикам і урядовцям по обидва боки Атлантики доведеться нелегко: їм доведеться витратити час на те, щоб пояснити працівникам і виборцям, що трансатлантичне партнерство має більше переваг, ніж недоліків.

Але труднощі у пошуку шляхів зближення не повинні означати кінець трансатлантичної співпраці. Це означає, що співпраця, швидше за все, буде носити індивідуальний характер. Прихильність до «підходу до штучного інтелекту, заснованого на оцінці ризиків» при розробці спільних стандартів є однією з ілюстрацій. Інша – розробка спільних стандартів для виробничих процесів, пов'язаних з 3-D друком. Так само як і стандарти для зарядки

великовантажних автомобілів. Можливо, це не схоже на драматичні прориви – і вони все ще перебувають у процесі розробки, – але вони встановлюють рекорд конкретної співпраці, яка допомагає нарощувати імпульс.

Більш важливим є те, що ця робота зі стандартизації тісно пов'язана зі стратегією посилення виконання санкцій і водночас підвищення стійкості ланцюгів постачання – двома темами, які посідають чільне місце в спільній заяві Ради з торгівлі та технологій. Конструкція багатьох промислових санкцій ґрунтується на їхньому зв'язку з інтелектуальною власністю, яку можна простежити у виробничому процесі. Ось чому адміністрація Байдена може мати такий потужний вплив на торгівлю мікрочіпами, наприклад, або чому рішення не використовувати технологію Huawei 5G має такі серйозні наслідки для торгівлі з Китаєм. Цей зв'язок важливий тому, що санкції відіграють життєво важливу роль у новому геополітичному контексті, пов'язуючи Сполучені Штати та Європейський Союз як у діях, так і в промисловому потенціалі.

Однак, якщо спільна стратегія ЄС і США буде успішною, це може мати значні наслідки для структури світової економіки. Створення конкуруючих стандартів, підкріплене санкціями, в короткостроковій перспективі матиме довгострокові наслідки для структури та сумісності глобальних ланцюгів доданої вартості. Більше того, відповідь «око за око» з боку Китаю чи третіх країн на американські чи європейські санкції, як правило, посилюватиме цей процес – оскільки розбіжності в стандартах виникатимуть паралельно з використанням різної критично важливої сировини для ключових компонентів. Цей процес не одразу відобразиться в даних про торгівлю та інвестиції, але з часом він стане помітним і набиратиме обертів у міру того, як різні частини світової економіки віддалятимуться одна від одної. Зниження ризиків і диверсифікація не дорівнює повному розриву зв'язків, але їхній довгостроковий вплив може бути важко розрізнити по обидва боки Атлантики [48].

Висновки до другого розділу

1. Трансатлантична економіка демонструє надзвичайну стійкість в умовах глобальних економічних потрясінь і залишається життєво важливою не лише для США та Європи, але й для всієї світової економіки, утворюючи найбільший та найбагатший ринок у світі вартістю 8,7 трильйона дол. США. Обидва береги Північної Атлантики глибоко переплетені та інтегровані в ринки один одного, особливо тісними є зв'язки у сфері прямих іноземних інвестицій, торгівлі та злиттів і поглинань. Також діяльність іноземних філій – піхотинців трансатлантичного партнерства – є одним із ключових факторів, який пов'язує Сполучені Штати і Європу разом.

2. Проаналізувавши динаміку та структуру двосторонньої торгівлі Сполучених Штатів Америки та Європейського Союзу, можна зробити висновок, що вони є ключовими партнерами один для одного у сфері торгівлі. Незважаючи на потрясіння, двостороння торгівля продовжує демонструвати стійкість та здатність до відновлення, адже після суттєвого спаду на третину у 2020 році, зовнішньоторговельний обіг товарів та послуг США та ЄС у 2022 році відновився і дорівнює 1,3 трильйони дол. США. Також дані свідчать про те, що ЄС залишається одним з найбільших ринків збуту американських товарів та найбільшим постачальником товарів до США. Водночас, Німеччина, як найбільший експортер та імпортер товарів серед країн ЄС у відносинах з США, відіграє ключову роль у цих торгівельних зв'язках. Говорячи про структуру торгівлі товарами ЄС зі Сполученими Штатами у загальному експорті та імпорті переважають промислові товари: машини, обладнання і транспортні засоби, хімічні продукти та різні готові вироби.

США та Європейський Союз – провідні економіки світу у сфері послуг, які зобов'язані своєю конкурентною позицією на світовому ринку завдяки глибоким трансатлантичним зв'язкам у галузях послуг, що забезпечують взаємні

інвестиційні потоки. ЄС є беззаперечним лідером серед найбільших партнерів США у торгівлі послугами. Проте, продажі послуг через філії не просто доповнили торгівлю послугами, вони навіть стали переважаючим каналом доставки послуг за досить короткий проміжок часу. Адже завдяки зниженню витрат на зв'язок і розвитку цифрової економіки, обсяги продажів філій стрімко зросли по обидва боки Атлантики за останні кілька десятиліть.

3. З огляду на масштаби торговельних та інвестиційних зв'язків між США та ЄС, зусилля, спрямовані на їх зміцнення та розширення шляхом усунення існуючих та нових бар'єрів у торгівлі та інвестиціях, історично були ключовою частиною торговельної політики. Протягом останніх кількох десятиліть Сполучені Штати та ЄС працювали над цими питаннями в рамках різних двосторонніх діалогів та переговорів, але вони не призвели до укладення всеосяжної двосторонньої угоди про вільну торгівлю. Певним чином це стало сигналом, вони можуть не бути такими стратегічними та близькими партнерами, як про це впевнено стверджується. Крім того, велика кількість структурних відмінностей ринків ЄС та США створює труднощі для розробки інструментів зовнішньої чи економічної політики, які б були однаково вигідними по обидва боки Атлантики. Але нові цілі, про які наголошує Рада з питань торгівлі та технологій ЄС-США, закладають перспективу для подальшої співпраці в ключових сферах, зокрема для вирішення глобальних проблем.

Твердження про те, що Китай є основним торговельним партнером Європи та США, є неправдивими. Крім того, прогнози показують, що торгівля товарами між США та Китаєм до 2032 року може ще більше зменшитися, тоді як торгівля між ЄС та Китаєм може навпаки зрости, однак, прогнозується, що торгівля товарами між США і ЄС зростатиме набагато швидше. Однак, зважаючи на те, що Китай став сильнішим, трансатлантичний діалог щодо Китаю має бути пріоритетним і розвиватися далі.

ВИСНОВКИ

1. В сучасній глобальній економіці у міру того, як світові економіки стають все більш інтегрованими та лібералізованими, міжнародна торгівля та прямі іноземні інвестиції з появою багатонаціональних компаній стають все більш взаємопов'язаними та відіграють величезну роль у міжнародних економічних відносинах та процесі глобалізації. Теорії міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій є важливим теоретичним підґрунтям для аналізу торговельно-інвестиційних відносин між країнами, особливостей функціонування міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій, а також стратегій фірм у глобальному бізнес-середовищі.

Визначено, що торговельно-інвестиційні відносини між США та ЄС є одними з найбільш інтегрованих у світі, з високим рівнем внутрішньогалузевої торгівлі та взаємних прямих іноземних інвестицій, це узгоджується з теорією подібності країн Ліндера, згідно з якою країни зі схожими рівнями економічного розвитку схильні активно торгувати. Водночас, США та ЄС є потужними гравцями на світовому ринку, конкуруючи за технологічні та інноваційні переваги відповідно до теорії глобальної стратегічної конкуренції Кругмана і Ланкастера та теорії конкурентних переваг Портера.

2. Протягом історії ЄС і США як взаємодіяли, так і конфліктували один з одним, що було зумовлено поєднанням трьох основних чинників: еволюції ЄС як незалежного міжнародного актора, американських стратегій взаємодії з Європою, а потім і з ЄС, і здатності до адаптації та згуртованості загальних трансатлантичних відносин.

США та ЄС намагалися якомога більше посилити лібералізацію двосторонніх торговельних та інвестиційних зв'язків, регуляторне співробітництво та співпрацювати з глобальних торговельно-економічних питань, що становлять спільний інтерес. Трансатлантичне торговельне та

інвестиційне партнерство (ТТП), започатковане у 2013 році, було найбільш стратегічно важливою угодою, при цьому, варто зазначити, що дана угода не була традиційною торговельною угодою, яку розробили лише для зниження торговельних тарифів на імпорту між партнерами. Основною метою ТТП було усунення регуляторних бар'єрів, які обмежують потенційні вигоди та прибутки транснаціональних корпорацій на ринках США та ЄС. Хоча, незважаючи на значну зацікавленість обох залучених економічних блоків та численні переговори, всеосяжну, остаточну торговельну угоду так і не вдалось укласти. Однією з вагомих причин цього був новий американський офіційний погляд на торгівлю і трансатлантичні відносини у часи президентства Дональда Трампа. Мало того, що США припинили переговори щодо ТТП, було також запроваджено численні тарифи проти ЄС.

3. Трансатлантична економіка демонструє надзвичайну стійкість в умовах глобальних економічних потрясінь і залишається життєво важливою не лише для США та Європи, але й для всієї світової економіки, утворюючи найбільший та найбагатший ринок у світі вартістю 8,7 трильйона дол. США. Діяльність іноземних філій є одним із ключових факторів, який пов'язує Сполучені Штати і Європу разом. Обидва береги Північної Атлантики глибоко переплетені та інтегровані в ринки один одного, особливо тісними є зв'язки у сфері прямих іноземних інвестицій, торгівлі та злиттів і поглинань. Так, у 2022 році обсяг ПІІ США в ЄС, найбільшу частку якого складають небанківські холдингові компанії дорівнював 2,7 трильйона дол. США, а інвестиції ЄС в США, які очолює сфера виробництва – 2,4 трильйона дол. США.

Отже, зважаючи на глибокі і заплутані комерційні зв'язки, які пов'язують трансатлантичну економіку, а також на те, що акціонери і зацікавлені сторони по обидва боки океану отримують пряму вигоду від глибокої трансатлантичної інтеграції, це навряд чи зміниться в найближчому майбутньому. А сам факт того, що Сполучені Штати і Європа втягнуті у комерційні та геополітичні суперечки,

зокрема з росією та Китаєм, також свідчить про те, що трансатлантична співпраця триватиме надалі і буде тільки поглиблюватись.

4. Сполучені Штати Америки та Європейський Союз є ключовими партнерами один для одного у сфері торгівлі. Незважаючи на потрясіння, двостороння торгівля продовжує демонструвати стійкість та здатність до відновлення, адже після суттєвого спаду на третину у 2020 році, зовнішньоторговельний обіг товарів та послуг США та ЄС у 2022 році відновився і дорівнює 1,3 трильйони дол. США. Також дані свідчать про те, що ЄС залишається одним з найбільших ринків збуту американських товарів (353,5 мільярда дол. США у 2022 році) та найбільшим постачальником товарів до США (557,6 мільярда дол. США). Говорячи про структуру торгівлі товарами ЄС зі Сполученими Штатами у загальному експорті та імпорті переважають промислові товари: машини, обладнання і транспортні засоби, хімічні продукти та різні готові вироби.

Також США та Європейський Союз – провідні економіки світу у сфері послуг, які зобов'язані своєю конкурентною позицією на світовому ринку завдяки глибоким трансатлантичним зв'язкам у галузях послуг, що забезпечують взаємні інвестиційні потоки. ЄС є беззаперечним лідером серед найбільших партнерів США у торгівлі послугами. Експорт послуг США до ЄС у 2022 році становив 241,2 мільярда дол. США, а імпорт послуг США з ЄС – 170 мільярдів дол. США. Проте, продажі послуг через філії не просто доповнили торгівлю послугами, вони навіть стали переважаючим каналом доставки послуг за досить короткий проміжок часу. Так, у 2021 році продажі послуг закордонних філій США в країнах Європи склали 1073,6 трильйона дол. США, а європейських філій у США – 753 мільярдів дол. США.

5. З огляду на масштаби торговельних та інвестиційних зв'язків між США та ЄС, зусилля, спрямовані на їх зміцнення та розширення шляхом усунення існуючих та нових бар'єрів у торгівлі та інвестиціях, історично були ключовою

частиною торговельної політики. Протягом останніх кількох десятиліть Сполучені Штати та ЄС працювали над цими питаннями в рамках різних двосторонніх діалогів та переговорів, але вони не призвели до укладення всеосяжної двосторонньої угоди про вільну торгівлю. Крім того, велика кількість структурних відмінностей ринків ЄС та США створює труднощі для розробки інструментів зовнішньої чи економічної політики, які б були однаково вигідними по обидва боки Атлантики, одним із підтверджень цього є Закон про зниження інфляції. Але нові цілі, про які наголошує Рада з питань торгівлі та технологій ЄС-США, закладають перспективу для подальшої співпраці в ключових сферах, зокрема для вирішення глобальних проблем.

Твердження про те, що Китай є основним торговельним партнером Європи та США, є неправдивими, адже торгівля товарами між США та ЄС у 2023 році була на 39% вищою, ніж торгівля товарами між США та Китаєм, і на 15,6% вищою, ніж між ЄС та Китаєм. А у торгівлі послугами, ситуація є ще більш показовою – у 2022 році торгівля послугами між ЄС та США була в 3,5 рази більше, ніж обсяг торгівлі послугами між ЄС та Китаєм та в 6 разів більше за обсяг торгівлі між США та Китаєм. Прогнози показують, що торгівля товарами між США та Китаєм до 2032 року може ще більше зменшитися, тоді як торгівля між ЄС та Китаєм може навпаки зрости, однак, прогнозується, що торгівля товарами між США і ЄС зростатиме набагато швидше. Однак, зважаючи на те, що Китай став сильнішим, трансатлантичний діалог щодо Китаю має бути пріоритетним і розвиватися далі.

Отже, на шляху до трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства є перешкоди, що свідчить про те, наскільки важко змусити обидва партнери діяти разом на одній хвилі. Тому очевидно, що США та ЄС повинні посилити свій діалог і співпрацю, якщо вони хочуть зберегти свої стратегічні відносини живими і добре функціонуючими, готовими відповісти на виклики нового світового порядку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The Meaning and Definition of Foreign Trade or International Trade. URL: <https://www.yourarticlelibrary.com/foreign-trade/the-meaning-and-definition-of-foreign-trade-or-international-trade-explained/5972>
2. Theories of international trade. URL: <https://blog.ipleaders.in/theories-of-international-trade/>
3. International Trade Theory. URL: <https://sites.bc.edu/james-anderson/wp-content/uploads/sites/114/2022/09/palgravetrade.pdf>
4. International Trade Theory. URL: <https://www.adda247.com/teaching-jobs-exam/international-trade-theory/>
5. Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: A critique. URL: https://www.researchgate.net/publication/235322645_Theories_of_international_trade_foreign_direct_investment_and_firm_internationalization_A_critique
6. Research paper on International Trade Theories. URL: https://www.researchgate.net/publication/376173327_Research_paper_on_International_Trade_Theories
7. A Brief Review of the Evolution of International Trade Theories. URL: https://ijbds.usb.ac.ir/article_7518_f557ccd5807e7ffe96b2094ecc2a8155.pdf
8. Literature Review on Theories of International Trade and Policies Behind Modern World Trade. URL: <https://jiae.ub.ac.id/index.php/jiae/article/view/1224/255>
9. Research on International Trade Theory and the Status Quo of World International Trade. URL: https://www.scirp.org/pdf/ajibm_2022061311280200.pdf
10. The Development of International Trade Theory. URL: https://webofproceedings.org/proceedings_series/ESSP/ICISS%202019/ICISS19055.pdf

11. What Is International Trade Theory? URL: <https://learn.saylor.org/mod/book/view.php?id=32092&chapterid=10525>
12. Core Principles of International Marketing. URL: <https://opentext.wsu.edu/cpim/chapter/2-1-international-trade/>
13. The Theoretical Perspectives Underlying Technology Transfer: A Literature Review. URL: https://www.researchgate.net/publication/228534939_The_Theoretical_Perspectives_Underlying_Technology_Transfer_A_Literature_Review
14. Relationship between FDI and international trade – evidence from Nigeria. URL: <https://ekonom.ug.edu.pl/web/download.php?OpenFile=4987>
15. The US-EU Relation. Competition or cooperation. URL: https://seaopenresearch.eu/Journals/articles/SPAS_5_37.pdf
16. EU-U.S. Economic Ties: Framework, Scope, and Magnitude. URL: <https://sgp.fas.org/crs/row/RL30608.pdf>
17. The European Union: Questions and Answers. URL: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/RS/RS21372/65>
18. EU and eurozone over time. URL: https://www.destatis.de/Europa/EN/Country/EU-Member-States/_EU_EZ_Zeitverlauf_en.html
19. The United States and the European Union. URL: <https://oxfordre.com/politics/display/10.1093/acrefore/9780190228637.001.0001/acrefore-9780190228637-e-1125?print=pdf>
20. Information Guide EU-US Relations. URL: <https://aei.pitt.edu/75414/2/EU-US-Relations.pdf>
21. Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP) Negotiations. URL: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/R/R43387/16>
22. In the Shadow of T-TIP: Why Congress Should Care About EU Tax and Trade Issues in 2023. URL: <https://taxfoundation.org/blog/ttip-us-eu-tax-trade-policy-2023/>

23. The European Union, the United States, and Trade: Metaphorical Climate Change, Not Bad Weather. URL: <https://uva.theopenscholar.com/files/hermanschwartz/files/pag-eu-trade.pdf>

24. The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Consequences for the European Union and the United States. URL: https://eucenter.as.miami.edu/_assets/pdf/goergmaier_ttipp.pdf

25. Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Overview. URL: <https://www.investopedia.com/terms/t/transatlantic-trade-and-investment-partnership-ttip.asp>

26. Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). URL: <https://www.thebalancemoney.com/transatlantic-trade-and-investment-partnership-ttip-3305582>

27. The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability. URL: <https://sites.tufts.edu/gdae/files/2019/10/14-03CapaldoTTIP.pdf>

28. What is TTIP and why should we be angry about it? URL: <https://www.theguardian.com/business/2015/aug/03/ttip-what-why-angry-transatlantic-trade-investment-partnership-guide>

29. Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) - Documents. URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/united-states/eu-negotiating-texts-ttip_en#:~:text=The%20TTIP%20negotiations%20were%20launched,obsolete%20and%20no%20longer%20relevant

30. Transatlantic relations in a super-electoral year. URL: <https://www.piie.com/commentary/speeches-papers/2024/transatlantic-relations-super-electoral-year>

31. EU-US trade post-trump perspectives: TTIP aspects related to foreign direct investment and innovation. URL: <https://d-nb.info/1210464985/34>

32. Protectionism, pandemic, war, and the future of trade. URL: <https://baltictransportjournal.com/assets/files/Highlights/btj-2-23-protectionism-pandemic-war-and-the-future-of-trade.pdf>

33. The reshuffling of global supply chains is already happening. URL: <https://cepr.org/voxeu/columns/reshuffling-global-supply-chains-already-happening>

34. Ending Ukraine War 'Best Thing' to Mend World Economy: Yellen. URL: <https://www.voanews.com/a/ending-ukraine-war-best-thing-to-mend-world-economy-yellen/6833089.html>

35. The Future of global value chains and the role of the WTO. URL: https://www.policycenter.ma/sites/default/files/2022-08/ersd202211_e.pdf

36. IMF. Real GDP growth. URL: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/USA/EURO

37. The Transatlantic economy 2023. Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe. URL: <https://transatlanticrelations.org/wp-content/uploads/2023/03/Transatlantic-Economy-Report-2023.pdf>

38. The Transatlantic economy 2024. Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe. URL: https://www.amchameu.eu/sites/default/files/publications/files/transatlantic_economy_2024_0.pdf

39. Bureau of Economic Analysis. Activities of U.S. Multinational Enterprises (MNEs). URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/activities-us-multinational-enterprises-mnes>

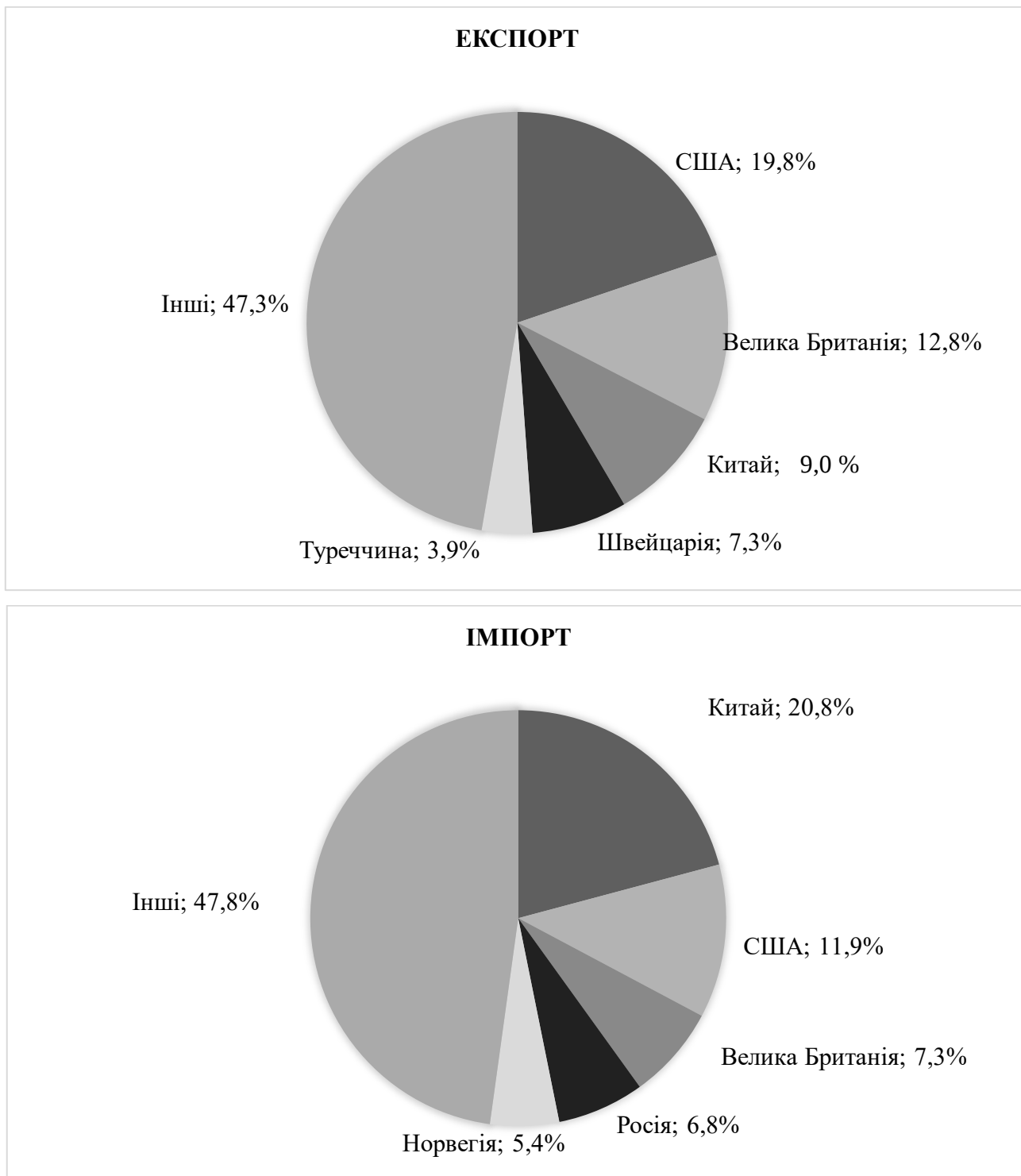
40. Office of the United States Trade Representative. European Union Trade & Investment Summary. URL: <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/european-union>

41. Bureau of Economic Analysis. Direct Investment by Country and Industry. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/direct-investment-country-and-industry>
42. The Routledge Handbook of Transatlantic Relations. URL: <https://dokumen.pub/the-routledge-handbook-of-transatlantic-relations-9781032255347-9781032255569-9781003283911.html>
43. U.S.-EU Trade Relations. URL: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/R/R47095>
44. Bureau of Economic Analysis. International Trade in Goods and Services. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services>
45. Office of the United States Trade Representative. Countries & Regions. URL: <https://ustr.gov/countries-regions>
46. Eurostat. USA-EU - international trade in goods statistics. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=USA-EU_-_international_trade_in_goods_statistics
47. Bureau of Economic Analysis. Activities of U.S. Affiliates of Foreign Multinational Enterprises (MNEs). URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/activities-us-affiliates-foreign-mnes>
48. The Atlantic needs an economic deal. URL: <https://aspensiaonline.it/the-atlantic-needs-an-economic-deal/>
49. EU-U.S. Transatlantic Relations: Navigating Uncertain Times. URL: <https://apcoworldwide.com/blog/eu-u-s-transatlantic-relations-navigating-uncertain-times/>
50. China's annual exports drop for first time in seven years. URL: <https://asia.nikkei.com/Economy/Trade/China-s-annual-exports-drop-for-first-time-in-seven-years>

51. Eurostat. EU trade since 1999 by SITC. URL:
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ds-018995__custom_10084474/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=1a82c28a-8a17-413d-9824-3e11b7bb0bc4
52. The top 10 FDI projects of 2023. URL:
<https://www.fdiintelligence.com/content/data-trends/the-top-10-fdi-projects-of-2023-83436>
53. Bridging the Gap: Priorities for Transatlantic China Policy. URL:
https://securityconference.org/assets/user_upload/ASG-MERICS-MS-Report-2023-Bridging-the-Gap-final.pdf
54. Times of Tensions and Unrest: An Analysis of Transatlantic Relations. URL:
<https://esthinktank.com/2023/09/07/analysing-the-failed-accession-of-turkey-to-the-european-union-a-matter-of-identity/>
55. Biden's Foreign Policy for the Middle Class Takes Shape. URL:
<https://www.cfr.org/article/bidens-foreign-policy-middle-class-takes-shape>
56. Кваліфікаційна робота : методичні рекомендації до виконання для студентів спеціальності «Міжнародні економічні відносини»; перший (бакалаврський) рівень вищої освіти / уклад. Л. І. Григорова-Беренда, Н. А. Казакова, С. А. Касьян, Н. В. Непрядкіна, О. В. Ханова. (5-те вид., перероб. і доп.). Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2019. 38 с.

ДОДАТКИ**Додаток А**

Частка США серед основних партнерів ЄС у торгівлі товарами, 2022 р.



Джерело: [46]

Додаток Б

Експорт товарів ЄС до США за країнами, 2022 р.

Країна	млн євро	% США від загального експорту поза ЄС	
Німеччина	155 737	21,8	
Італія	65 121	22,0	
Ірландія	59 444	48,3	
Франція	46 586	18,0	
Нідерланди	37 389	14,1	
Бельгія	35 410	18,3	
Іспанія	18 910	13,0	
Швеція	17 354	20,1	
Австрія	12 948	21,2	
Данія	11 975	21,5	
Польща	10 247	12,2	
Фінляндія	7 785	21,8	
Чехія	5 778	13,6	
Португалія	5 076	21,9	
Угорщина	4 263	13,6	
Словаччина	3 502	17,3	
Литва	2 360	14,1	
Румунія	2 270	8,9	
Греція	2 220	9,0	
Естонія	1 161	17,9	
Болгарія	994	6,2	
Словенія	908	3,7	
Латвія	588	7,6	
Хорватія	553	7,2	
Люксембург	509	16,0	
Мальта	136	8,1	
Кіпр	97	3,2	

Джерело: [46]

Додаток В

Імпорт товарів ЄС із США за країнами, 2022 р.

Країна	млн євро	% США від загального імпорту поза ЄС	
Німеччина	69 893	11,9	
Нідерланди	68 243	13,0	
Франція	53 535	17,8	
Бельгія	35 217	14,3	
Іспанія	30 359	13,0	
Італія	24 904	7,7	
Ірландія	20 370	22,4	
Польща	11 737	9,0	
Швеція	7 258	10,3	
Данія	4 914	12,2	
Австрія	4 620	8,3	
Литва	3 995	20,6	
Чехія	3 631	5,8	
Португалія	3 505	10,5	
Греція	3 455	6,5	
Хорватія	3 176	24,5	
Фінляндія	2 956	9,3	
Угорщина	1 924	3,9	
Румунія	1 347	3,7	
Болгарія	811	3,3	
Словаччина	658	2,7	
Люксембург	648	25,7	
Словенія	382	1,2	
Естонія	272	4,9	
Мальта	260	7,8	
Латвія	257	4,2	
Кіпр	89	1,9	

Джерело: [46]