

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

## **Кваліфікаційна робота бакалавра**

на тему: **«ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ  
СПІВПРАЦІ ЄС ІЗ США»**

Виконала:

студентка 4 курсу групи УО-41  
спеціальності 292 «Міжнародні  
економічні відносини»  
освітньої програми «Міжнародні  
економічні відносини»

першого (бакалаврського) рівня вищої  
освіти



Бахишова Ш.Х.

Керівник: к.е.н., доц. Марченко І.С.



Рецензент:

Харків – 2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

**Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та логістики  
Анна ЗАЙЦЕВА**

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 року

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

БАХИШОВА Шамсія Хафізівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Особливості торговельно-економічної співпраці ЄС із США

керівник роботи

Марченко Іван Сергійович, к.е.н., доц.

( прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету № 4001-5/313 від 05.02.2025

2. Строк подання студентом роботи 20.05.2025

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

охарактеризувати сутність та теоретичні підходи до визначення поняття торговельно-економічного співробітництва; узагальнити напрями впливу активізуючих та стримуючих чинників на двостороннє торговельно-економічного співробітництво в сучасних умовах; проаналізувати динаміку показників торговельно-економічних відносинах між ЄС та США; виявити сучасні особливості та перешкоди сталому розвитку торговельно-економічного співробітництва між ЄС та США; виявити перспективні напрями подальшої взаємодії між ЄС та США в сфері двосторонніх торговельно-економічних відносин.

## 4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Теоретична основа дослідження торговельно-економічної співпраці між країнами
2.	Особливості торговельно-економічної співпраці ЄС та США

5. Дата видачі завдання 01.03.2025

Студентка

  
\_\_\_\_\_

підпис

Ш. Х. Бахишова

Керівник роботи

  
\_\_\_\_\_

підпис

І.С. Марченко

## АНОТАЦІЯ

**Бахишова Ш. Х.** Особливості торговельно-економічної співпраці ЄС із США: кваліфікаційна робота бакалавра [Рукопис] / Ш.Х. Бахишова. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2025. – 65 с.

Кваліфікаційна робота бакалавра присвячена визначенню сучасних особливостей розвитку двосторонніх торговельно-економічної співпраці між країнами ЄС та США. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків; містить 65 сторінок тексту, 17 рисунків, 7 таблиць. Список джерел містить 56 найменування, в тому числі 25 електронних публікацій.

У першому розділі роботи розглядається теоретична основа дослідження торговельно-економічної співпраці між країнами.

У другому розділі досліджено динаміку торговельно-економічної співпраці ЄС та США, проаналізовані сучасні особливості та перешкоди розвитку співпраці ЄС та США, наведено перспективи подальшої торговельно-економічної співпраці ЄС та США.

**Ключові слова:** Європейський союз, США, торговельно-економічне співробітництво, зовнішня торгівля.

## SUMMARY

**Bakhyshova Sh.Kh.** Peculiarities of trade and economic cooperation between the EU and the USA: bachelor's qualification work [Manuscript] / Sh.Kh. Bakhyshova. – Kh.: V.N. Karazin Kharkiv National University, 2025. – 65 p.

The bachelor's qualification work is devoted to determining the modern features of the development of bilateral trade and economic cooperation between the EU and the USA. The work consists of an introduction, two sections, conclusions; contains 65 pages of text, 17 figures, 7 tables. The list of sources contains 56 names, including 25 electronic publications.

The first part of the work considers the theoretical basis for the study of trade and economic cooperation between countries.

The second part examines the dynamics of trade and economic cooperation between the EU and the USA, analyzes modern features and obstacles to the development of cooperation between the EU and the USA, presents prospects for further trade and economic cooperation between the EU and the USA.

**Keywords:** European Union, USA, trade and economic cooperation, foreign trade.

## ЗМІСТ

Вступ.....	6
Розділ 1. Теоретична основа дослідження торговельно-економічної співпраці між країнами .....	9
1.1. Сутність та теоретичні основи торговельно-економічного співробітництва між країнами.....	9
1.2. Чинники активізації та гальмування розвитку двосторонніх торговельно-економічного співробітництва в сучасних умовах.....	16
Висновки до першого розділу.....	22
Розділ 2. Особливості торговельно-економічної співпраці ЄС та США..	24
2.1. Аналіз динаміки торговельно-економічної співпраці ЄС та США.....	24
2.2. Сучасні особливості та перешкоди розвитку співпраці ЄС та США..	36
2.3. Перспективи подальшої торговельно-економічної співпраці ЄС та США .....	51
Висновки до другого розділу.....	55
Висновки.....	57
Список використаних джерел.....	60

## ВСТУП

**Актуальність теми кваліфікаційної роботи.** У сучасних умовах глобалізації та зростання взаємозалежності між країнами світу питання торговельно-економічної співпраці набуває особливої ваги. Взаємодія між Європейським Союзом (ЄС) та Сполученими Штатами Америки (США) є одним із ключових чинників, що формують архітектуру світової економіки. Обидва партнери відіграють провідну роль у міжнародній торгівлі, інвестиційній діяльності, формуванні глобальних стандартів та регуляторної політики. Їхні економіки характеризуються високим рівнем розвитку, значним обсягом взаємної торгівлі та глибокими інституційними зв'язками.

Актуальність теми дипломної роботи зумовлена низкою чинників. По-перше, ЄС і США залишаються стратегічними торговельними партнерами, попри політичні, економічні та регуляторні розбіжності. По-друге, останні роки ознаменувалися суттєвими змінами у глобальному економічному середовищі: пандемією COVID-19, поглибленням енергетичної кризи, геополітичним загостренням (зокрема війною в Україні), а також зростанням конкуренції з боку Китаю. Усі ці фактори спричиняють трансформацію форм та напрямів трансатлантичного економічного співробітництва.

Крім того, варто враховувати тенденції до цифровізації економіки, розвитку зеленої енергетики та потребу в гармонізації технічних, екологічних і регуляторних стандартів. Відтак, вивчення особливостей торговельно-економічної взаємодії між ЄС і США дозволяє не лише глибше зрозуміти характер двосторонніх економічних відносин, а й оцінити їх вплив на глобальні процеси.

Дослідження проблематики розвитку торговельно-економічної взаємодії, особливо між різними економічними просторами, широко представлено в сучасному науковому світі. До основних дослідників цієї сфери можна віднести наступних: Побоченко Л. М., Заяць О. І., Горянська І. В., Фролов С. М., Давиденко Г. В., Петренко І. О., Коваленко Р. С., Дудар Т. Г., Поліщук І. П., Нікіфорова С. В., Козак Ю. Г.

Проте, в даній сфері залишається широке поле для нових досліджень й осмислень майбутніх перспектив економічного розвитку між партнерами, особливо у світі постійних змін та викликів.

**Мета та завдання дослідження.** Основною метою роботи є визначення сучасних особливостей двосторонніх торговельно-економічних відносин між США та ЄС та виокремлення перспективних напрямів їх розвитку. Визначена мети роботи реалізується через вирішення наступних наукових завдань:

- охарактеризувати сутність та теоретичні підходи до визначення поняття торговельно-економічного співробітництва;
- узагальнити напрями впливу активізуючих та стримуючих чинників на двостороннє торговельно-економічного співробітництво в сучасних умовах;
- проаналізувати динаміку показників торговельно-економічних відносин між ЄС та США;
- виявити сучасні особливості та перешкоди сталому розвитку торговельно-економічного співробітництва між ЄС та США;
- виявити перспективні напрями подальшої взаємодії між ЄС та США в сфері двосторонніх торговельно-економічних відносин.

**Об'єктом дослідження** є процес розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами.

**Предметом дослідження** є сучасні напрями та особливості торговельно-економічної співпраці між ЄС та США.

**Методи дослідження.** Методика дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку торговельно-економічних відносин між країнами ЄС і США ґрунтується на розмежуванні теоретичного й аналітичного компонентів дослідження. Оскільки економіки країн ЄС та США постійно змінюються у просторі й часі під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, доцільним є застосування логічного методу та методу переходу від загального до окремого, що дає змогу ідентифікувати їхні характерні риси та актуальний стан.

Аналітична частина дослідження полягає у збиранні й опрацюванні актуальної інформації щодо кількісних, якісних та інших параметрів функціонування двосторонніх зв'язків між ЄС і США. Це забезпечує можливість використання методів аналізу та синтезу для проведення глибокого якісного й кількісного дослідження обраної теми. Подальше застосування методів індукції та дедукції дає змогу визначити напрямки трансформації цього явища та окреслити перспективні вектори його розвитку під впливом комплексу релевантних чинників.

Інформаційною базою роботи стали матеріали провідних структур ЄС та США, впливових міжнародних європейських та американських аналітичних груп, національних статистичних баз та ресурсів, публікацій вчених за даною темою та інші матеріали.

**Структура роботи.** Кваліфікаційна робота складається з наступних частин: вступ, два основних розділи, висновків. Загальний обсяг роботи – 65 сторінок тексту, що включає 17 рисунків, 7 таблиць. Список використаних джерел налічує 56 найменувань, 25 з яких – електронні джерела.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНА ОСНОВА ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ МІЖ КРАЇНАМИ

### 1.1. Сутність та теоретичні основи торговельно-економічного співробітництва між країнами

У сучасних умовах торговельно-економічна взаємодія між державами відіграє провідну роль у забезпеченні економічного зростання, зміцненні національних економік і розвитку міжнародних зв'язків. У контексті глобалізації міжнародна торгівля виступає фундаментом зростаючої взаємозалежності країн, стимулюючи впровадження інновацій, обмін технологічними досягненнями, підвищення конкурентоспроможності та інтеграцію національних господарств у світову економічну систему.

Міжнародне торговельно-економічне співробітництво є невід'ємною складовою глобальної економічної взаємодії. Його зміст полягає в організованій і цілеспрямованій співпраці між країнами у таких сферах, як торгівля товарами та послугами, рух капіталу, передача технологій і мобільність трудових ресурсів, що спрямоване на досягнення спільної економічної вигоди [1].

Основні напрями такого співробітництва охоплюють:

- розвиток зовнішньої торгівлі;
- залучення іноземних інвестицій, як прямих, так і портфельних;
- створення спільних підприємств;
- науково-технічну кооперацію;
- участь у міжнародних економічних організаціях [2].

Базовими принципами такої взаємодії виступають взаємна вигода, рівноправність сторін, відкритість, а також дотримання міжнародно визнаних норм і стандартів.

У світлі глобалізаційних процесів міжнародне економічне співробітництво сприяє посиленню конкурентоспроможності національних економік, розширенню експортних можливостей, розвитку людського капіталу та модернізації виробничої бази. Особливо значущим воно є для країн з відкритою економікою, де відіграє роль потужного рушія економічного поступу.

У сучасних умовах торговельно-економічна співпраця між державами набула статусу ключового елементу функціонування глобальної економіки. Вона охоплює широкий спектр відносин між країнами, підприємницькими структурами та організаціями, що здійснюються з метою досягнення взаємної вигоди через обмін товарами, послугами, капіталом, інформаційними ресурсами, технологіями та трудовими потоками [3].

Поняття міжнародного торговельно-економічного співробітництва можна трактувати як комплексну систему взаємозв'язків між національними економіками, що передбачає не лише обіг товарів, але й розвиток інвестиційного партнерства, реалізацію спільних виробничих проєктів, а також активну участь у міжнародних організаціях та інтеграційних процесах.

Суть цього виду співпраці полягає в тому, що жодна країна, незалежно від її масштабів, ресурсного потенціалу чи рівня економічного розвитку, не спроможна самотійно задовольнити всі потреби національної економіки. Завдяки участі у міжнародній економічній взаємодії забезпечується:

- раціональний розподіл ресурсів на глобальному рівні;
- підвищення рівня конкуренції та якості продукції;
- доступ до сучасних технологій та інноваційних рішень;
- диверсифікація джерел доходів як на державному, так і на корпоративному рівні [4].

Таким чином, міжнародне торговельно-економічне співробітництво виконує не лише економічну функцію, сприяючи створенню доданої вартості, розвитку експортного потенціалу та активізації інвестиційних потоків, а й виконує важливу соціально-політичну роль — сприяє зміцненню міжнародних зв'язків, просуванню принципів сталого розвитку та інтеграції країн до глобальної економічної системи.

Особливої актуальності така співпраця набуває для країн, що розвиваються, а також для постсоціалістичних держав, які перебувають у процесі економічної трансформації та прагнуть подолати ізоляцію, посилити власну економічну безпеку й адаптуватися до умов світового ринку [5].

Протягом багатьох століть економісти прагнули визначити основні чинники, що зумовлюють розвиток міжнародної торгівлі: чому країни експортують одні види продукції, а інші – імпортують, та за яких умов така взаємодія є найбільш вигідною. Відповіді на ці питання пропонують численні економічні теорії – від класичних до сучасних підходів.

а) Класичні теорії:

– Теорія абсолютних переваг (А. Сміт) стала першим науковим обґрунтуванням зовнішньої торгівлі. Згідно з цією теорією, країна повинна спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у виготовленні яких вона є найефективнішою (тобто має нижчі витрати порівняно з іншими державами), а інші товари доцільніше імпортувати.

– Теорія порівняльних переваг (Д. Рікардо) розвиває ідеї Сміта, доводячи, що навіть більш ефективна в усіх галузях країна повинна спеціалізуватись на виробництві продукції, у якій вона має найбільшу відносну перевагу. Така спеціалізація забезпечує взаємовигідну торгівлю [6].

б) Неокласичні теорії:

– Модель Хекшера-Оліна (Н–О модель) базується на диференціації країн за наявністю виробничих ресурсів. Кожна країна прагне експортувати ті товари, виробництво яких пов'язане з інтенсивним використанням ресурсів, що є у неї в надлишку.

– Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва (П. Самуельсон) стверджує, що міжнародна торгівля з часом призводить до зближення цін на виробничі ресурси (заробітна плата, прибуток) навіть без фізичного переміщення цих ресурсів.

– Парадокс Леонтьєва поставив під сумнів деякі положення моделі Хекшера-Оліна, оскільки показав, що США, незважаючи на значний капітал, експортували переважно трудомісткі товари. Це стало поштовхом для формування нових теоретичних підходів [7].

в) Сучасні теорії:

– Теорія внутрішньогалузевої торгівлі (Грубел і Ллойд) пояснює активну торгівлю подібними товарами між економічно розвиненими країнами.

– Нова теорія міжнародної торгівлі (П. Кругман) акцентує увагу на ролі економії від масштабу виробництва та монополістичної конкуренції, що обумовлює інтенсивну торгівлю між країнами з подібними економічними структурами.

– Теорія конкурентних переваг (М. Портер) підкреслює значення інновацій, кластералізації, якості ділового середовища та державної політики у формуванні стійких позицій країни на світовому ринку [8].

Механізми реалізації міжнародного торговельно-економічного співробітництва відображаються в різних формах інтеграції та взаємодії:

- Двостороння торгівля – економічні відносини між двома країнами;
- Багатостороння торгівля – участь у багатосторонніх угодах з кількома країнами;
- Зони вільної торгівлі – усунення тарифних і нетарифних бар'єрів у межах групи країн;
- Митні союзи – крім внутрішнього скасування бар'єрів, запроваджується спільний зовнішній тариф;
- Спільні ринки та економічні союзи – забезпечують вільний обіг товарів, послуг, капіталу й робочої сили між країнами-учасницями;
- Спільні підприємства та транснаціональні корпорації (ТНК) – створення міжнародних виробничих структур для взаємообміну капіталом, технологіями та інтелектуальними ресурсами [9].

Двосторонні торговельно-економічні зв'язки виступають однією з найбільш поширених форм міжнародної економічної взаємодії. Їхній зміст включає не лише товарообмін і надання послуг, а й співпрацю в інвестиційній сфері, реалізацію спільних проєктів, трансфер технологій, гармонізацію регуляторних норм тощо. Результативність таких відносин пояснюється низкою теоретичних підходів, які слугують основою для розробки двосторонніх домовленостей:

1. Теорія взаємної вигоди. Це одна з базових концепцій, яка обґрунтовує доцільність співпраці між двома державами. Вона передбачає, що кожна сторона отримує від взаємодії більші переваги, ніж у разі ізоляціоністського підходу. Основою цієї теорії є класичні уявлення про абсолютні та порівняльні переваги,

але в контексті двосторонніх перемовин її положення конкретизуються через досягнення взаємовигідних умов [7].

2. Політико-економічні теорії (ліберальний та реалістичний підходи).

– Ліберальна концепція розглядає двосторонні економічні зв'язки як форму добровільної співпраці між рівноправними державами, яка базується на ринкових механізмах і забезпечує взаємні вигоди, зниження торговельних бар'єрів і розширення економічних можливостей.

– Реалістичний підхід (неомеркантилізм) інтерпретує такі угоди як інструмент впливу, зміцнення економічної влади або політичного домінування однієї сторони над іншою. В межах цієї теорії можливе існування асиметрії у вигодах між партнерами [10].

3. Теорія економічної взаємозалежності. Відповідно до цієї концепції, жодна країна не є повністю самодостатньою, і тому двостороннє співробітництво сприяє формуванню тісних економічних зв'язків, що знижують ймовірність конфліктів, стимулюють політичний діалог та забезпечують основу для сталого партнерства. Чим глибше країни залучені до спільних виробничих і логістичних ланцюгів, тим важче їм вийти з таких відносин без істотних економічних втрат. Прикладом застосування цієї теорії є аналіз взаємин США–Китай або ЄС–США [11].

4. Теорія принципу взаємності. У межах цієї моделі двосторонні угоди будуються на основі взаємних поступок, коли кожна країна надає іншу преференції або відкриває доступ до свого ринку в обмін на рівноцінні вигоди. Такий підхід широко застосовується в угодах про вільну торгівлю, зокрема в Угоді про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі між Україною та ЄС (DCFTA) [2].

5. Теорія транзакційних витрат. Цей підхід розглядає вибір між багатосторонньою та двосторонньою кооперацією з точки зору мінімізації витрат на переговори, координацію та реалізацію угод. Як правило, укладання двосторонніх домовленостей потребує менше ресурсів, що робить їх привабливішими для реалізації стратегічно важливих економічних ініціатив (наприклад, США–Канада, Японія–Індія) [4].

6. Теорія стратегічного партнерства. Цей міждисциплінарний підхід поєднує економічні вигоди з довгостроковими політичними та безпековими інтересами. Двостороннє економічне співробітництво в такому контексті виступає інструментом зміцнення геополітичних позицій, посилення регіональної стабільності або стримування впливу третіх сторін. Такий підхід використовується для аналізу взаємодії в межах стратегічних альянсів, як-от Україна–Туреччина, США–Японія, Китай–Пакистан [3].

Міжнародний досвід свідчить про те, що активізація зовнішньоекономічної діяльності є вагомим чинником зростання національної економіки. Це забезпечується через розширення попиту на ресурси, просування конкурентоспроможної продукції, залучення іноземного капіталу та надходження валютної виручки від експорту. Для нарощення обсягів зовнішньої торгівлі необхідно сформувати дієву національну систему, яка б не лише підтримувала виробництво та просування продукції на міжнародні ринки, а й забезпечувала функціонування інституцій, механізмів і передумов, сприятливих для розвитку торговельно-економічної взаємодії з іноземними партнерами.

Упродовж останніх десятиліть глобальна економіка неодноразово зазнавала серйозних потрясінь, серед яких — фінансова криза 2008–2009 років, пандемія COVID-19 та геополітична напруга 2022 року. Згідно з доповіддю Світової організації торгівлі за 2023 рік, зростаюча геополітична нестабільність, посилення соціально-економічної нерівності та кліматичні зміни сприяють зростанню тенденцій до фрагментації світового економічного простору, що, у свою чергу, негативно позначається на динаміці міжнародної торгівлі. Розриви в глобальних ланцюгах поставок, спричинені пандемією, загострили дискусії щодо вичерпання потенціалу глобалізаційної моделі. У цьому контексті все частіше лунають заклики до переосмислення ролі міжнародного співробітництва заради сталого розвитку. Для започаткування нового етапу глобалізації, що умовно визначається як "повторна глобалізація", необхідно оновити теоретичну базу, яка пояснює формування ефективних торгово-економічних зв'язків між державами [12].

Системний підхід, заснований на загальній теорії систем, розглядає

міжнародні економічні відносини як сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів. Особливістю міжнародної торговельної системи є участь суб'єктів, які функціонують в умовах відмінних політичних та економічних реалій, що ускладнює гармонізацію політики, узгодження регуляцій та розвиток стійких торговельних зв'язків.

Системний і процесний підходи відіграють роль методологічного підґрунтя для побудови загальної моделі міжнародної торгівлі, тоді як інші концепції та теорії можуть розглядатися як засоби точного налаштування механізмів економічної взаємодії задля досягнення максимальної ефективності у межах зовнішньоекономічних зв'язків.

У межах теорії конкурентоспроможності сформовано поняття національної конкурентоспроможності, що передбачає виявлення основних чинників впливу державної політики на рівень економічної ефективності. Особлива увага приділяється створенню умов для стимулювання попиту, розвитку інновацій та ефективному використанню наявних ресурсів. Попри поширену думку, що фактори конкурентоспроможності є переважно природними, М. Портер у своїй теорії стверджує, що ці чинники можуть бути створені штучно, тобто завдяки свідомим зусиллям з боку держави у вигляді політик, програм та інституційних механізмів [13].

Володіння знаннями про ключові елементи конкурентоспроможності дозволяє державам цілеспрямовано впливати на їх формування і розвиток, підвищуючи свою позицію на світових ринках. Яскравим прикладом є Китай, який завдяки реалізації комплексної економічної політики, спрямованої на розвиток високотехнологічного експорту, за короткий період досяг лідерських позицій. Так, у першому кварталі 2023 року Китай експортував 1,07 млн автомобілів, випередивши Японію і вийшовши на перше місце у світі за обсягом експорту цієї продукції [14].

До факторів, що сприяють зростанню національної конкурентоспроможності, слід віднести:

– наявність унікальних, дешевих або якісних ресурсів (трудових, природних тощо);

- раціональне використання наявних ресурсів;
- створення та розвиток штучних чинників, таких як підтримка інноваційної діяльності, розвиток експорту, стимулювання внутрішнього попиту, що сприяє масштабуванню виробництва.

На початку XXI століття поширення набула модель глобальної економіки, заснована на таких засадах:

- глобалізація розглядається як ключовий чинник економічного розвитку та добробуту;
- технологічні інновації виступають рушієм прогресу і трансформації соціально-економічних умов;
- акціонерний капітал розглядається як внесок бізнесу у загальне благо.

Завдяки розвитку цифрових технологій та комунікацій фінансові потоки, товари та інновації почали швидко переміщуватися між країнами, що фактично стерло традиційні кордони. У період з 2005 по 2020 рік кількість осіб, які щороку перетинають державні межі, зросла на 50% і сягнула 1,2 трлн [15].

Цифровізація дала поштовх новим формам торгівлі, зокрема електронній комерції, і закріпилася як у господарській, так і в повсякденній сфері життя. В умовах зростаючої глобалізації та поглиблення коопераційних зв'язків значно зростає актуальність концепції економічної безпеки та необхідність врахування ризиків, що походять від провідних геоекономічних гравців.

## **1.2. Чинники активізації та гальмування розвитку двосторонніх торговельно-економічного співробітництва в сучасних умовах**

У сучасних умовах глобалізації ефективне двостороннє торговельно-економічне співробітництво набуває визначального значення для забезпечення стабільного економічного зростання країн. З огляду на динамічні зміни у світовому середовищі, зростання геополітичної напруги та активізацію інтеграційних процесів, дослідження факторів, що впливають на розвиток двосторонніх економічних відносин, є вкрай актуальним.

Однією з ключових передумов поглиблення двосторонньої економічної взаємодії виступає економічна взаємодоповнюваність країн-партнерів. Зокрема,

держави з різним рівнем соціально-економічного розвитку або різною галузевою спеціалізацією (наприклад, індустріальна та аграрна) мають можливість ефективно співпрацювати, використовуючи принцип порівняльних переваг. Факторами, що позитивно впливають на формування партнерських відносин, є макроекономічна стабільність, зростання ВВП, помірні рівні інфляції та бюджетного дефіциту, які, у свою чергу, сприяють залученню іноземних інвестицій і розширенню зовнішньоторговельної діяльності.

Водночас стримувальними чинниками виступають слабкий економічний потенціал одного з партнерів, обмеженість його внутрішнього ринку, низький рівень конкурентоспроможності продукції та технологічна відсталість. Економічні дисбаланси, відсутність інноваційних розробок і неефективна структура виробництва унеможливають реалізацію повноцінного партнерства [16].

Суттєвий вплив на торговельно-економічне співробітництво має також політична ситуація у країнах-учасниках. Демократичний устрій, прозорість політичного процесу, стабільність зовнішньої політики та дієвість правових механізмів створюють сприятливе середовище для розвитку довгострокової співпраці. Навпаки, внутрішньополітична нестабільність, збройні конфлікти, зміни політичного режиму, високий рівень корупції або суперечлива геополітична орієнтація можуть істотно ускладнити налагодження торгових відносин або зробити їх неможливими.

Крім того, чинником, що може обмежувати економічну взаємодію, є санкції, запроваджені з боку третіх країн чи міжнародних інституцій. Такі заходи створюють додаткові бар'єри для укладання угод і ведення спільного бізнесу.

Водночас наявність розвиненої договірно-правової бази — міждержавних угод, договорів про вільну торгівлю, домовленостей про захист інвестицій, а також спільна участь у міжнародних організаціях (таких як СОТ, ЄС, СОІ, МВФ) — сприяє зменшенню транзакційних витрат, зниженню ризиків для суб'єктів господарювання та створює передумови для формування стійких економічних зв'язків [17].

До інституційних бар'єрів, що стримують розвиток двостороннього торговельно-економічного співробітництва, належать відсутність ефективної нормативно-правової бази, складні адміністративні процедури, недосконалість митного регулювання та низький рівень прозорості у сфері державного контролю за зовнішньоекономічною діяльністю. Ці проблеми особливо характерні для держав з перехідною економікою, де процеси реформування управлінських структур ще не завершені.

Наявність сучасної інфраструктури, передусім у транспортно-логістичній сфері, сприяє оптимізації витрат на перевезення продукції та забезпечує безперебійне функціонування ланцюгів постачання. Географічні чинники, такі як спільні кордони, доступ до морських портів або наявність залізничного сполучення, формують додаткові переваги для торговельного обміну. У протипагу цьому, інфраструктурна недосконалість, високі витрати на логістику, відсутність сучасних митних комплексів та ускладнене проходження вантажів через кордон значно уповільнюють розвиток двосторонніх економічних відносин [18].

Не менш важливими є соціокультурні чинники. До них належать мовні відмінності, особливості культурної взаємодії, релігійні фактори, а також рівень довіри між представниками ділових кіл обох країн. Сприятливими умовами для налагодження ефективної взаємодії виступають культурна близькість, подібність ділової етики, позитивне сприйняття країни-партнера. Натомість культурна ізольованість, наявність історичних упереджень чи стереотипів, які домінують у суспільстві або політичному дискурсі, можуть негативно впливати на готовність до співпраці.

У сучасному світі важливого значення набуває науково-технічний прогрес, рівень цифровізації економіки, використання інноваційних технологій у виробництві та торгівлі. Держави, що активно розвивають інноваційну діяльність та мають розвинену технологічну інфраструктуру, розглядаються як привабливі партнери, здатні генерувати нові ідеї, продукти й технології. Навпаки, недостатній рівень цифрової трансформації, слабкий розвиток

інноваційної екосистеми та обмежений доступ до сучасних технологій ускладнюють процес технологічної кооперації та інвестиційної взаємодії [11].

Серед чинників, що сприяють активізації економічного партнерства, варто виокремити стабільний валютний курс, наявність розвиненої банківської інфраструктури, використання сучасних фінансових інструментів, а також доступ до джерел фінансування зовнішньоекономічної діяльності. Важливу роль відіграє можливість проведення розрахунків у міжнародно визнаних стабільних валютах, таких як долар США, євро чи юань.

Водночас істотними бар'єрами для розвитку співробітництва є валютні коливання, нестабільність фінансового сектору, обмеження валютного контролю, ризики невиконання платіжних зобов'язань, а також труднощі з репатріацією капіталу, що можуть негативно позначитися на бажанні іноземних партнерів вступати у довгострокову економічну взаємодію [19].

У контексті концепції сталого розвитку все більшого значення набувають екологічні стандарти, державна політика у сфері відновлюваної енергетики та механізми вуглецевого регулювання. Такі вимоги можуть виступати як інструмент стимулювання партнерства, так і чинником обмеження. Зокрема, жорсткі екологічні норми у країнах Європейського Союзу здатні ускладнити вихід на ринок продукції, яка не відповідає принципам «зеленого» виробництва.

Разом з тим, спільна реалізація проєктів у сфері енергоефективності, розвитку альтернативної енергетики та реалізації екологічних ініціатив може стати основою для поглиблення економічної взаємодії та формування стійких двосторонніх зв'язків.

Таблиця 1.1

Чинники активізації та гальмування розвитку торговельно-економічного співробітництва

Група чинників	Чинники активізації	Чинники гальмування
Економічні	- Економічна взаємодоповнюваність - Стабільне зростання ВВП - Розвинута промисловість або АПК	- Економічна нестабільність - Висока інфляція - Технологічна відсталість
Політичні	- Політична стабільність	- Військові конфлікти

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Прогнозованість зовнішньої політики</li> <li>- Відсутність корупції</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Політична нестабільність</li> <li>- Санкції чи зовнішньополітичні конфлікти</li> </ul>
Інституційно-правові	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Дієві міжнародні договори</li> <li>- Членство в міжнародних організаціях</li> <li>- Прозорі правила гри</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Складна бюрократія</li> <li>- Відсутність угод</li> <li>- Нестабільна правова система</li> </ul>
Інфраструктурно-логістичні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Розвинена логістика</li> <li>- Спільні кордони, транспортне сполучення</li> <li>- Доступ до портів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Поганий стан доріг</li> <li>- Неєфективна митниця</li> <li>- Відсутність сучасних логістичних хабів</li> </ul>
Соціокультурні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Культурна близькість</li> <li>- Схожість ділової етики</li> <li>- Високий рівень міжособистісної довіри</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Мовні бар'єри</li> <li>- Негативні стереотипи</li> <li>- Відсутність контактів між бізнес-спільнотами</li> </ul>
Технологічні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Високий рівень інновацій</li> <li>- Розвинені ІТ-сектори</li> <li>- Спільні проєкти у сфері R&amp;D</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Відсутність інноваційної інфраструктури</li> <li>- Низький рівень цифровізації</li> </ul>
Фінансово-валютні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Стабільний валютний курс</li> <li>- Доступ до кредитів</li> <li>- Розвинена банківська система</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Коливання валют</li> <li>- Проблеми з платежами</li> <li>- Валютний контроль</li> </ul>
Екологічні / енергетичні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Спільна участь у «зелених» ініціативах</li> <li>- Співпраця у сфері енергоефективності</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Високі вимоги до екостандартів</li> <li>- Бар'єри через «вуглецеві» мита</li> </ul>

Складено за матеріалами [11,14,15,19]

Усвідомлення чинників, які впливають на динаміку двостороннього торговельно-економічного співробітництва, є ключовою передумовою для розроблення ефективної зовнішньоекономічної стратегії. Проте одного лише аналізу факторів недостатньо. Необхідним є їхнє практичне застосування шляхом створення умов, які сприяють активізації позитивних тенденцій і мінімізації або нейтралізації деструктивних впливів.

Держави повинні систематично здійснювати комплексний моніторинг внутрішнього економічного, політичного, інституційного та соціального середовища, співвідносячи його з аналогічними показниками країн-партнерів. Це дозволяє ідентифікувати перспективні напрями економічної взаємодії

(наприклад, розвиток промислових кластерів, аграрного експорту, енергетичної кооперації) та своєчасно виявляти вузькі місця — такі як недостатній розвиток інфраструктури, регуляторні бар'єри або дефіцит ефективних інструментів залучення інвестицій. Важливим результатом такого аналізу має стати формування двосторонніх стратегічних дорожніх карт, які враховують сильні та вразливі сторони обох сторін.

Одним із ефективних механізмів розвитку двосторонньої співпраці є створення та активне функціонування міжурядових комісій, двосторонніх торговельних палат і бізнес-форумів. Такі платформи забезпечують можливість оперативного реагування на практичні проблеми (зокрема, митні бар'єри, технічні стандарти), сприяють гармонізації регуляторних вимог і дозволяють ініціювати спільні проєкти з покращення умов для ділової активності, включаючи цифрову торгівлю та інвестиційний захист [15].

Одним із головних стримуючих чинників для багатьох країн залишається недостатньо розвинена логістична інфраструктура, особливо в прикордонних регіонах. Для подолання цієї проблеми доцільними є:

- реалізація спільних інфраструктурних проєктів за участю міжнародних фінансових організацій;

- інтеграція логістичних систем, створення механізмів митного «єдиного вікна», модернізація залізничного та автомобільного сполучення.

З метою усунення правових і регуляторних бар'єрів важливим завданням є гармонізація технічних стандартів, сертифікаційних процедур і правил визначення походження товарів. Необхідно забезпечити взаємне визнання сертифікатів та ліцензій, укладати двосторонні угоди про захист інвестицій, уникнення подвійного оподаткування та взаємне визнання судових рішень [13].

Науково-технічний потенціал країн може слугувати важливим інструментом поглиблення економічної взаємодії. Йдеться про створення спільних дослідницько-виробничих кластерів, технопарків, інноваційних хабів, взаємний доступ до інвестиційних і стартап-програм, а також організацію освітніх обмінів.

Попри те, що торгівля має економічну природу, соціокультурний вимір відіграє не менш важливу роль. Підтримка освітніх, культурних і туристичних обмінів, які формують позитивне сприйняття країни-партнера, а також реалізація бізнес-місій і підготовка кадрів з відповідними мовними та професійними компетенціями є важливими умовами для розбудови довгострокового партнерства.

У рамках управління ризиками та покращення інвестиційного клімату держави мають приділяти особливу увагу мінімізації корупційних загроз, гарантуванню захисту прав власності, спрощенню регуляторних процедур, розвитку страхових та арбітражних механізмів для врегулювання спорів у зовнішньоекономічній сфері, а також забезпеченню стабільності валютного, податкового та митного середовища [19].

Таким чином, для ефективної реалізації потенціалу двостороннього економічного співробітництва необхідною є узгоджена й послідовна політика обох держав, що ґрунтується на спільних інтересах, аналітичному підході та прагматизмі. Така політика сприяє не лише активізації торговельних зв'язків, а й зміцненню політичного діалогу, культурного обміну та міжсоціальних відносин між країнами.

## **Висновки до першого розділу**

1. У сучасних умовах глобалізації торговельно-економічне співробітництво між державами виступає одним із головних рушіїв економічного розвитку, зміцнення національних господарств і формування стабільних міжнародних відносин. Міжнародна торгівля слугує основою економічної взаємозалежності країн, сприяючи поширенню інновацій, технологічному обміну, зростанню конкурентоспроможності та інтеграції у світову економіку.

Торговельно-економічне співробітництво між країнами є складною системою взаємодії, що охоплює не лише обмін товарами, а й інвестиційне співробітництво, спільні проекти, участь у міжнародних інституціях та інтеграційних утвореннях.

Його сутність полягає в тому, що жодна країна, незалежно від масштабу економіки чи ресурсного потенціалу, не здатна самотійно задовольнити всі потреби свого внутрішнього ринку, що зумовлює необхідність зовнішньоекономічної взаємодії.

2. На тлі глобальних змін, геополітичної напруги та зростання інтеграційних тенденцій, аналіз факторів, які впливають на розвиток двосторонніх економічних зв'язків, стає надзвичайно важливим. Глибоке розуміння цих факторів є основою для розробки ефективної зовнішньоекономічної стратегії. Водночас одного лише виявлення впливових чинників недостатньо — критичне значення має вміння практично реалізувати ці знання: створювати умови для посилення позитивного впливу та нівелювати або зменшувати негативні впливи.

Досягнення результативності в цьому напрямі можливе лише за умов узгоджених дій обох партнерів, які ґрунтуються на спільній зацікавленості, глибокому аналізі ситуації та прагматичному підході до реалізації спільних цілей.

## РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ ЄС ТА США

### 2.1. Аналіз динаміки торгівельно-економічної співпраці ЄС та США

Європейський Союз та Сполучені Штати мають найбільші у світі двосторонні торговельні та інвестиційні відносини, а також найбільш інтегровані економічні відносини у світі. З урахуванням товарів, послуг та інвестицій, ЄС та США є найбільшими торговельними партнерами один одного. Мільйони робочих місць у Сполучених Штатах пов'язані з торгівлею та інвестиціями між ЄС та США. Європейський Союз є надійним джерелом критично важливих поставок до Сполучених Штатів, включаючи лікарські інгредієнти та фармацевтичну продукцію, сучасне обладнання та деталі та компоненти для аерокосмічної галузі. Водночас Європейський Союз є найбільшим покупцем природного газу та нафти Сполучених Штатів, що є важливим елементом для забезпечення трансатлантичної енергетичної безпеки та забезпечення спільної рішучої відповіді на військові дії Росії [20, с.62].

Нещодавні вибори в ЄС та США готові змінити політичну та економічну динаміку та переосмислити ключові сфери співпраці на обох континентах. Для ЄС результати виборів у США є яскравим нагадуванням про необхідність подвоїти зусилля для підвищення конкурентоспроможності Європи та досягнення стратегічної автономії, оскільки нова адміністрація посилює теми протекціонізму США. Водночас відносини між ЄС та США залишаються безпрецедентним економічним партнерством між двома найбільшими демократичними системами світу, і їх збереження залишається критично важливим. Трансатлантичні торговельні відносини є найважливішими торговельними відносинами у світі. Торгівля товарами та послугами між ЄС та США досягла вражаючих 1,6 трильйона євро у 2023 році. Це означає, що щодня товарів та послуг на суму 4,4 мільярда євро перетинає Атлантику між ЄС та США. Загальний обсяг двосторонньої торгівлі послугами між ЄС та США у 2023 році склав 746 мільярдів євро. ЄС експортував послуг до США на суму 319 мільярдів євро, імпортуючи з США на суму 427 мільярдів євро; Це призвело до

дефіциту торгівлі послугами у розмірі 109 мільярдів євро для ЄС. ЄС та США також є основними інвестиційними партнерами. Компанії ЄС та США мають інвестиції на суму 5,3 трильйона євро на ринках одна одної [21, с.53].

Сполучені Штати та Європейський Союз є двома найбільшими економіками світу в номінальному вираженні. Станом на 2024 рік обидві країни разом мають 44,13% та 29,4% всього світового ВВП у номінальному вираженні та за паритетом купівельної спроможності відповідно [22, с.122].

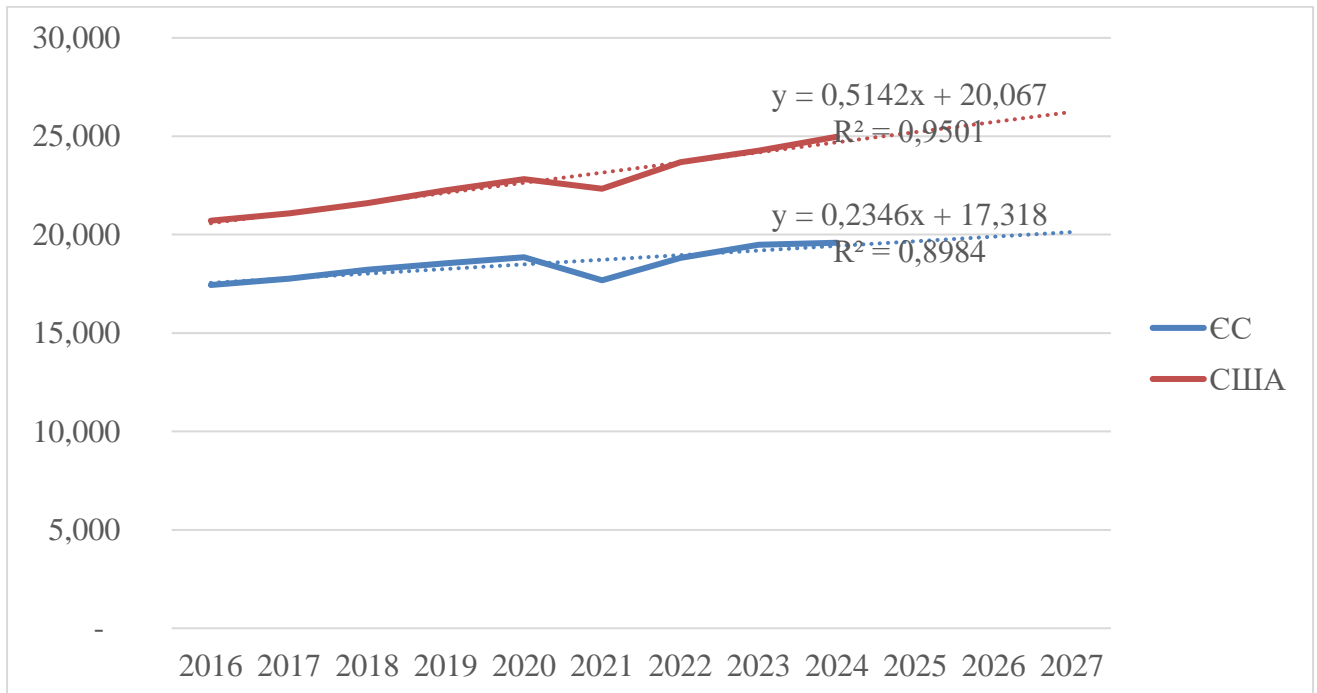


Рис. 2.1. Прогноз ВВП по ПКС країн ЄС та США за період 2016-2027 рр., трлн дол. США. Складено за матеріалами [24, 25]

На представленому рисунку 2.1. зображено прогноз ВВП ЄС та США за ПКС за період 2016-2027 рр. Якщо говорити про ЄС, то середньорічне зростання ВВП складає 0,2346 трлн дол. США. Вірогідність проведеного аналізу складає 95,01 %, про що говорить високий рівень апроксимації  $R^2 = 0,9501$ . Якщо говорити про США, то середньорічне зростання ВВП за аналізований період склало – 0,5142 трлн дол. США. Вірогідність проведеного аналізу складає 89,84 %, про що говорить високий рівень апроксимації  $R^2 = 0,8984$ . Згідно з прогнозами МВФ на 2024 рік, з 29 168 мільярдами доларів США, Сполучені Штати випереджають ЄС на 9 765 мільярдів доларів США, або в 1,5 раза більше, ніж ЄС (19 403 мільярди доларів США) за обмінним курсом. За оцінками Світового

банку, з 1960 по 2023 рік, ВВП США був вищим протягом 51 року, а Європейський Союз – протягом 13 років. 2011 рік був останнім роком, коли ВВП Європейського Союзу був вищим, ніж ВВП Сполучених Штатів [23, с.99].

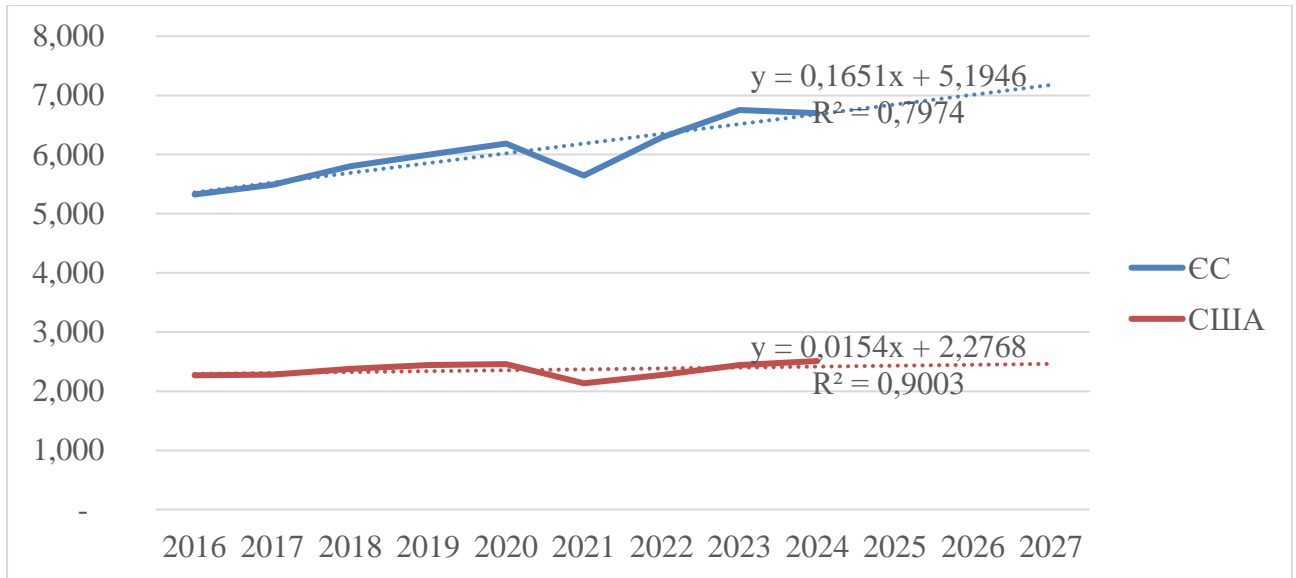


Рис. 2.2. Прогноз сукупного експорту країн ЄС та США за період 2016-2027 рр., трлн дол. США. Складено за матеріалами [24, 25]

На представленому рисунку 2.2. відображено прогноз сукупного експорту ЄС та США за період 2016-2027 рр. Якщо говорити про сукупний експорт ЄС, то середньорічне зростання експорту ЄС за проаналізований період складає – 165,1 млрд дол. США. Вірогідність проведеного аналізу складає 79,74 %, про що говорить високий рівень апроксимації  $R^2 = 0,7974$ . Якщо говорити про сукупний експорт США, то середньорічне зростання експорту США за проаналізований період складає – 15,4 млрд дол. США. Вірогідність проведеного аналізу складає 90,03 %, про що говорить високий рівень апроксимації  $R^2 = 0,9003$ . Розглянемо наслідки для ЄС та США:

- ЄС: Прогнозується стабільне зростання експорту, що свідчить про позитивну динаміку торгівлі.
- США: Очікується незначне зниження експорту в 2026–2027 роках, що може бути пов'язано з внутрішніми економічними факторами.

Прогноз свідчить про стабільне зростання експорту ЄС у найближчі роки, тоді як для США передбачається незначне зниження. Це може вплинути на глобальні торговельні баланси та економічні стратегії обох регіонів [26].

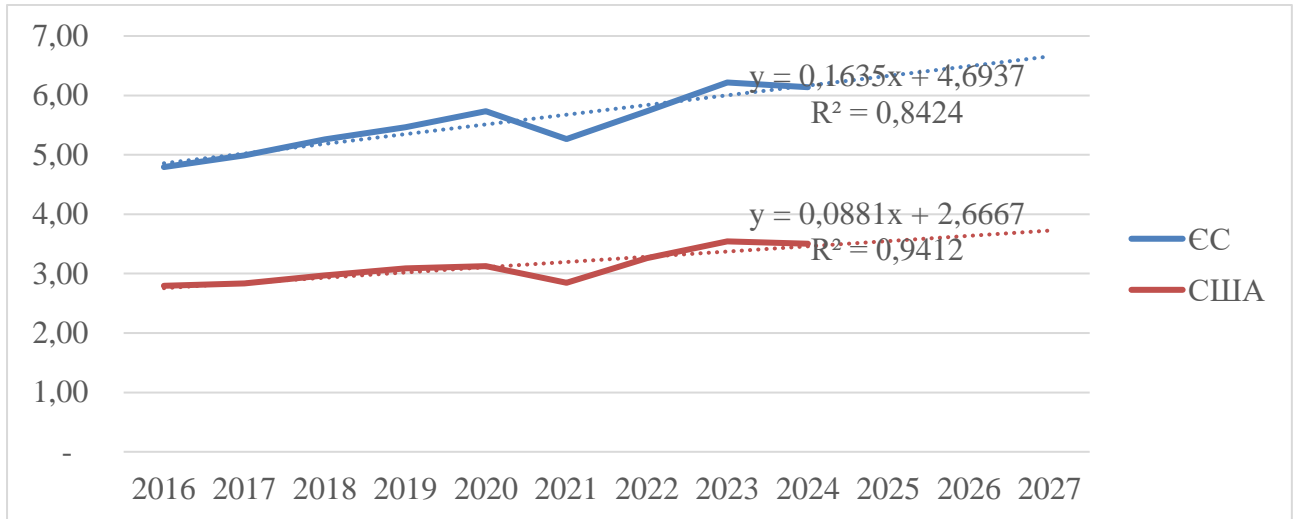


Рис. 2.3. Прогноз сукупного імпорту країн ЄС та США за період 2016-2027 рр., трлн дол США. Складено за матеріалами [24, 25]

На представленому рисунку 2.3. відображено прогноз сукупного імпорту ЄС та США за період 2016-2027 рр. Якщо говорити про сукупний імпорт ЄС, то середньорічне зростання імпорту ЄС за проаналізований період складає – 163,5 млрд дол. США. Вірогідність проведеного аналізу складає 84,24 %, про що говорить високий рівень апроксимації  $R^2 = 0,8424$ . Якщо говорити про сукупний імпорт США, то середньорічне зростання імпорту США за проаналізований період складає – 88,1 млрд дол. США. Вірогідність проведеного аналізу складає 94,12 %, про що говорить високий рівень апроксимації  $R^2 = 0,9412$  [26].

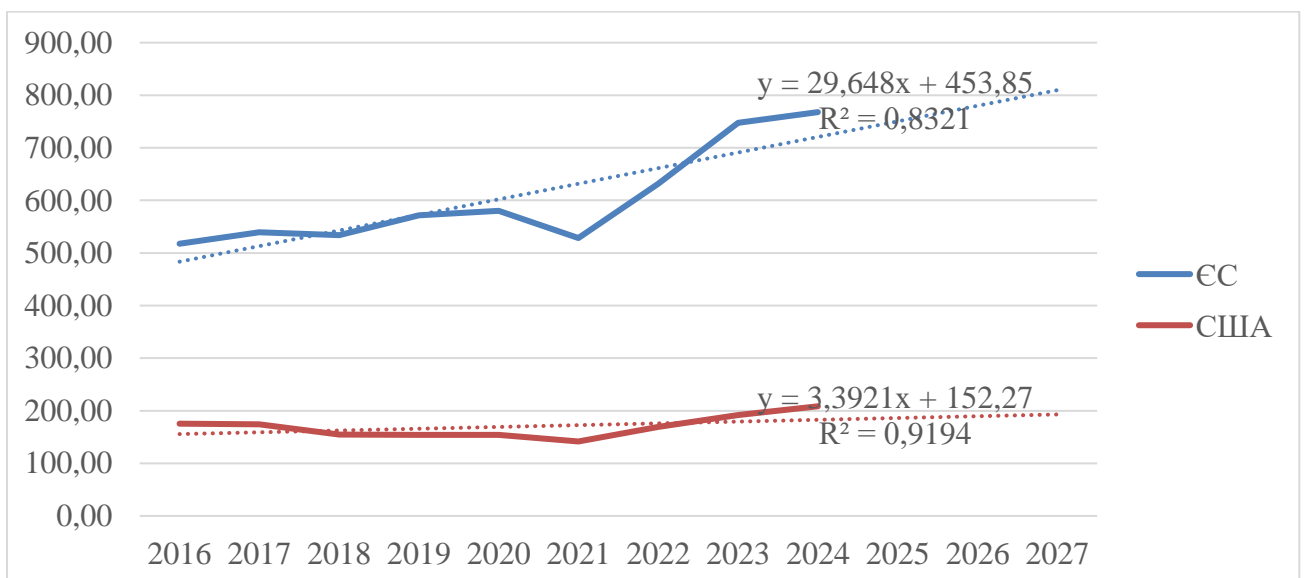


Рис.2.4. Прогноз високотехнологічного експорту країн ЄС та США за період 2016-2027 рр., млрд дол. США. Складено за матеріалами [24, 25]

На представленому рисунку 2.4. зображено прогноз високотехнологічного

експорту країн ЄС та США за період 2016-2027 рр. Високотехнологічний експорт – це продукція з високою інтенсивністю досліджень та розробок, така як аерокосмічна продукція, комп'ютери, фармацевтика, наукові прилади та електрообладнання. Дані наведено в доларах США за поточним курсом. Якщо говорити про високотехнологічний експорт ЄС, то можна говорити про що річне зростання на 29,648 млрд дол. США за період 2016-2024 рр. Вірогідність проведеного аналізу складає – 83,21%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,8321$ . Якщо говорити про високотехнологічний експорт США, то можна говорити про що річне зростання на 3,3921 млрд дол. США за період 2016-2024 рр. Вірогідність проведеного аналізу складає – 91,94%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,9194$  [27, с. 256].

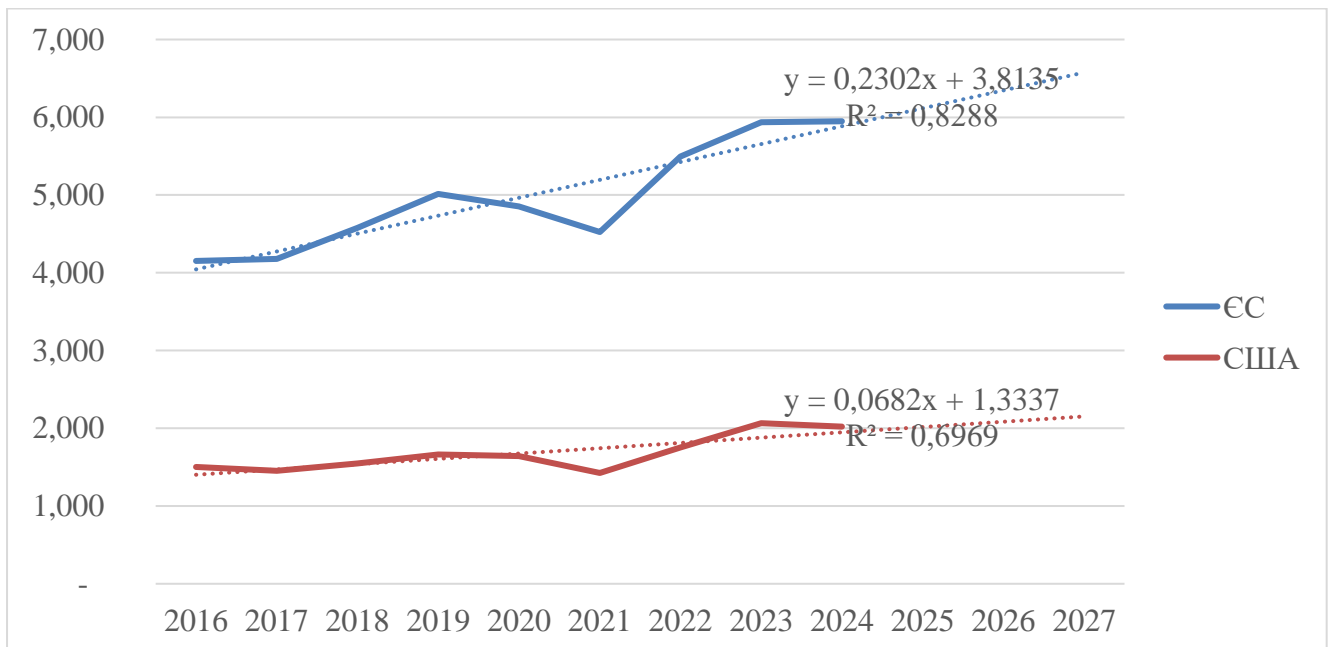


Рис. 2.5. Прогноз експорту товарів країн ЄС та США за період 2016-2027 рр., трлн дол. США. Складено за матеріалами [24, 25]

На рисунку 2.5. продемонстровано прогноз експорту товарів ЄС та США за період 2016-2027 рр. Експорт товарів показує вартість товарів, поставлених решті світу, за умов франко-борт, виражену в доларах США за поточним курсом. Якщо говорити про експорт товарів країн ЄС, то середньорічне зростання складає 230,2 млрд дол. США. Вірогідність проведеного аналізу складає – 82,88%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,8288$ . Якщо говорити про експорт товарів США, то середньорічне зростання складає 68,2

млрд дол. США. Вірогідність проведеного аналізу складає – 69,69%, про що говорить середній коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,6969$  [28].

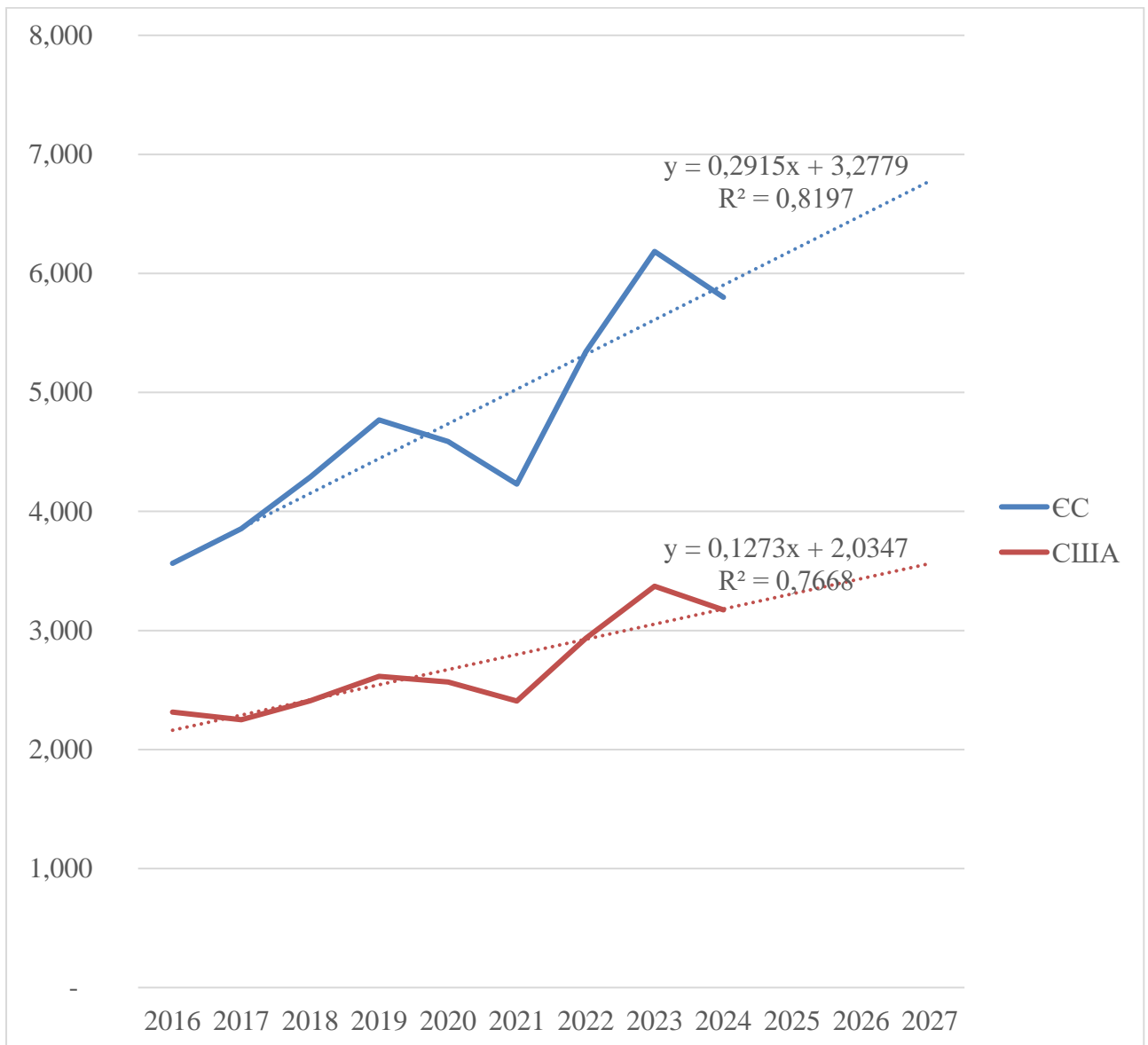


Рис. 2.6. Прогноз імпорт товарів країн ЄС та США за період 2015-2026 рр., трлн дол. США. Складено за матеріалами [24, 25]

На рисунку 2.6. продемонстровано прогноз імпорт товарів ЄС та США за період 2016-2027 рр. Імпорт товарів показує вартість товарів, отриманих з решти світу, за умовами CIF, оцінену в поточних доларах США. Якщо говорити про імпорт товарів країн ЄС, то середньорічне зростання складає 291,5 млрд дол. США. Вірогідність проведеного аналізу складає – 81,97%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,8197$ . Якщо говорити про імпорт товарів США, то середньорічне зростання складає 127,3 млрд дол. США. Вірогідність проведеного аналізу складає – 76,68%, про що говорить середній коефіцієнт

апроксимації  $R^2 = 0,7668$  [29].

Таблиця 2.1

Імпорт товарів зі Сполучених Штатів до ЄС 2024 рік, млн євро

Країна	Імпорт, млн євро	% від Сполучених Штатів імпорту поза межами ЄС
Німеччина	68 968	15,2
Нідерланди	68 166	15,7
Франція	44 075	17,5
Бельгія	31 401	17,6
Італія	25 889	10,8
Іспанія	24 160	12,5
Ірландія	21 257	27,6
Польща	12 125	10,6
Швеція	6 512	11,3
Данія	5 915	15,7
Австрія	4 802	11,3
Чехія	3 486	5,7
Фінляндія	2 593	12,0
Португалія	2 415	8,8
Греція	2 161	5,3
Угорщина	1 664	4,2
Литва	1 614	12,4
Румунія	1 314	3,7
Словенія	1 218	2,7
Хорватія	785	8,1
Словаччина	766	3,6
Люксембург	601	31,4
Болгарія	419	2,0
Естонія	311	9,5
Мальта	280	9,2
Кіпр	245	4,9
Латвія	242	6,3

Складено за матеріалами: [35, 37, 38]

У таблиці 2.1 показано імпорт товарів зі Сполучених Штатів за країнами ЄС у 2024 році. Трьома найбільшими імпортерами зі Сполучених Штатів до ЄС були Німеччина (69 млрд євро), Нідерланди (68 млрд євро) та Франція (44 млрд євро). Люксембург (31,4%) мав найбільшу частку Сполучених Штатів у їхньому імпорті до країн поза ЄС. Розглянемо кожну країну окремо: Німеччина 68 968 млн євро, що становить 15,2%, Нідерланди 68 166 млн євро, що становить 15,7%,

Франція 44 075 млн євро , що становить 17,5%, Бельгія 31 401 млн євро, що становить 17,6%, Італія 25 889 млн євро, що становить 10,8%, Іспанія 24 160 млн євро, що становить 12,5%, Ірландія 21 257 млн євро, що становить 27,6%, Польща 12 125 млн євро, що становить 10,6%, Швеція 6 512 млн євро , що становить 11,3%, Данія 5 915 млн євро, що становить 15,7%, Австрія 4 802 млн євро, що становить 11,3%, Чехія 3 486 млн євро, що становить 5,7%, Фінляндія 2 593 млн євро, що становить 12,0%, Португалія 2 415 млн євро, що становить 8,8%, Греція 2 161 млн євро, що становить 5,3%, Угорщина 1 664 млн євро , що становить 4,2%, Литва 1 614 млн євро , що становить 12,4%, Румунія 1 314 млн євро, що становить 3,7%, Словенія 1 218 млн євро, що становить 2,7%, Хорватія 785 млн євро, що становить 8,1%, Словаччина 766 млн євро, що становить 3,6%, Люксембург 601 млн євро, що становить 31,4%, Болгарія 419 млн євро, що становить 2,0%, Естонія 311 млн євро, що становить 9,5%, Мальта 280 млн євро, що становить 9,2%, Кіпр 245 млн євро, що становить 4,9%, Латвія 242 млн євро, що становить 6,3%.

Таблиця 2.2

## Експорт товарів з ЄС до США 2024 рік, млн євро

Країна	Експорт, млн євро	% від Сполучених Штатів експорт експорту поза межами ЄС
Німеччина	161.215	22,7
Ірландія	72.085	53,7
Італія	64.759	21,2
Франція	47.064	17,2
Нідерланди	43.430	16,5
Бельгія	32.958	20,2
Іспанія	18.179	12,3
Австрія	16.218	25,7
Швеція	15.811	19,1
Польща	11.634	12,7
Данія	8.522	15,3
Фінляндія	6.972	23,0
Чехія	6.580	13,1
Португалія	5.318	23,2
Угорщина	5.008	15,2
Словаччина	4.478	18,9
Греція	2.412	10,7
Румунія	2.284	8,8

Литва	1.847	15,2
Болгарія	1.082	7,0
Словенія	941	2,9
Хорватія	805	9,7
Естонія	714	15,0
Латвія	531	9,2
Люксембург	423	14,5
Мальта	268	15,3
Кіпр	53	1,9

Складено за матеріалами: [36, 51]

У таблиці 2.2 показано експорт товарів до Сполучених Штатів за країнами ЄС у 2024 році. Трьома найбільшими експортерами до Сполучених Штатів з ЄС були Німеччина (161 млрд євро), Ірландія (72 млрд євро) та Італія (65 млрд євро). Ірландія (53,7%) мала найбільшу частку Сполучених Штатів у їхньому експорті до країн поза ЄС. Розглянемо кожну країну окремо: Німеччина 161.215 млн євро, що становить 22,7%, Ірландія 72.085 млн євро, що становить 53,7%, Італія 64.759 млн євро, що становить 21,2%, Франція 47.064 млн євро, що становить 17,2%, Нідерланди 43.430 млн євро, що становить 16,5%, Бельгія 32.958 млн євро, що становить 20,2%, Іспанія 18.179 млн євро, що становить 12,3%, Австрія 16.218 млн євро, що становить 25,7%, Швеція 15.811 млн євро, що становить 19,1%, Польща 11.634 млн євро, що становить 12,7%, Данія 8.522 млн євро, що становить 15,3%, Фінляндія 6.972 млн євро, що становить 23,0%, Чехія 6.580 млн євро, що становить 13,1%, Португалія 5.318 млн євро, що становить 23,2%, Угорщина 5.008 млн євро, що становить 15,2%, Словаччина 4.478 млн євро, що становить 18,9%, Греція 2.412 млн євро, що становить 10,7%, Румунія 2.284 млн євро, що становить 8,8%, Литва 1.847 млн євро, що становить 15,2%, Болгарія 1.082 млн євро, що становить 7,0%, Словенія 941 млн євро, що становить 2,9%, Хорватія 805 млн євро, що становить 9,7%, Естонія 714 млн євро, що становить 15,0%, Латвія 531 млн євро, що становить 9,2%, Люксембург 423 млн євро, що становить 14,5%, Мальта 268 млн євро, що становить 15,3%, Кіпр 53 млн євро, що становить 1,9%.

Торговельний баланс по країнам ЄС зі Сполученими Штатами в 2024, мле євро

Країна	Торгівельний баланс, млн євро
Німеччина	92 247
Ірландія	50 828
Італія	38 870
Австрія	11 415
Швеція	9 299
Фінляндія	4 379
Словаччина	3 711
Угорщина	3 344
Чехія	3 094
Франція	2 989
Португалія	2 903
Данія	2 607
Бельгія	1 557
Румунія	970
Болгарія	664
Естонія	402
Латвія	289
Греція	250
Литва	233
Хорватія	20
Мальта	-12
Люксембург	-178
Кіпр	-191
Словенія	-277
Польща	-491
Іспанія	-5 981
Нідерланди	-24 736

Складено за матеріалами: [36, 51]

Позитивний торгівельний баланс на користь країн ЄС в торгівлі з США, в наступних країнах: Німеччина - 92 247 млн євро, Ірландія - 50 828 млн євро, Італія - 38 870 млн євро, Австрія - 11 415 млн євро, Швеція - 9 299 млн євро, Фінляндія - 4 379 млн євро, Словаччина - 3 711 млн євро, Угорщина - 3 344 млн євро, Чехія - 3 094 млн євро, Франція - 2 989 млн євро, Португалія - 2 903 млн євро, Данія - 2 607 млн євро, Бельгія - 1 557 млн євро, Румунія - 970 млн євро, Болгарія - 664 млн євро, Естонія - 402 млн євро, Латвія - 289 млн євро, Греція - 250 млн євро, Литва - 233 млн євро, Хорватія - 20 млн євро.

Негативний торговельний баланс в країна ЄС з торгівлею з США на користь країн США, спостерігається в наступних країнах: Мальта – (-12 млн євро), Люксембург – (-178 млн євро), Кіпр – (-191 млн євро), Словенія – (-277 млн євро), Польща – (-491 млн євро), Іспанія – (-5 981 млн євро), Нідерланди – (-24 736 млн євро).

Таблиця 2.4

Порівняльна характеристика торгівлі США та ЄС за торговельними групами товарів в 2014 та 2024 роках, млрд євро

Товарна група	млрд євро		млрд євро		Відсоток за групами продуктів		Відсоток за групами продуктів	
	Експорт 2014	Імпорт 2014	Експорт 2024	Імпорт 2024	Експорт 2014	Імпорт 2014	Експорт 2024	Імпорт 2024
Їжа та напої	12,2	6,6	25,8	8,2	4,6%	3,9%	4,9%	2,5%
Сировина	3,3	7,4	7,1	10,9	1,2%	4,4%	1,3%	3,3%
Енергетика	12,2	14,1	12,2	76,9	4,6%	8,4%	2,3%	23,1%
Хімікати	58,4	41,5	170,3	78,3	22,0%	24,6%	32,0%	23,5%
Машини та транспортні засоби	117,8	64,6	206,5	104,7	44,3%	38,2%	38,8%	31,4%
Інші промислові товари	57,9	30,5	104,7	48,0	21,8%	18,0%	19,7%	14,4%
Інші товари	4,1	4,1	4,9	6,5	1,5%	2,5%	0,9%	1,9%
Всього	265,9	168,9	531,6	333,4	100%	100%	100%	100%

Складено за матеріалами: [36, 51]

За останні 10 років відбулися значні збільшення торговельних позицій ЄС на ринку США, тоді як на ринку ЄС значно менше закріпилися США. Розглянемо кожну товарну групу в 2024 рік в порівнянні з 2014 роком: Їжа та напої експорт ЄС в США збільшився на 0,30%, імпорт ЄС з США скоротився на (-1,40%), Сировина експорт ЄС в США збільшився на 0,10%, імпорт ЄС з США скоротився на (-1,10%), Енергетика експорт ЄС в США зменшився на -2,30%, імпорт ЄС з США збільшився на 14,70%, Хімікати експорт ЄС в США збільшився на 10,00%, імпорт ЄС з США скоротився на (-1,10%), Машини та транспортні засоби експорт ЄС в США зменшився на (-5,50%), імпорт ЄС з США скоротився на (-6,80%), Інші промислові товари експорт ЄС в США зменшився на (-2,10%), імпорт ЄС з США скоротився на (-3,60%), Інші товари експорт ЄС в США зменшився на (-0,60%), імпорт ЄС з США скоротився на (-0,60%). У 2024 році

США зіткнулися з рекордним дефіцитом у аграрній торгівлі, тоді як ЄС зберіг позитивне сальдо. Обидва регіони демонструють зростання імпорту споживчих товарів, але ЄС успішно нарощує експорт продукції з високою доданою вартістю, що сприяє зміцненню його торговельної позиції.

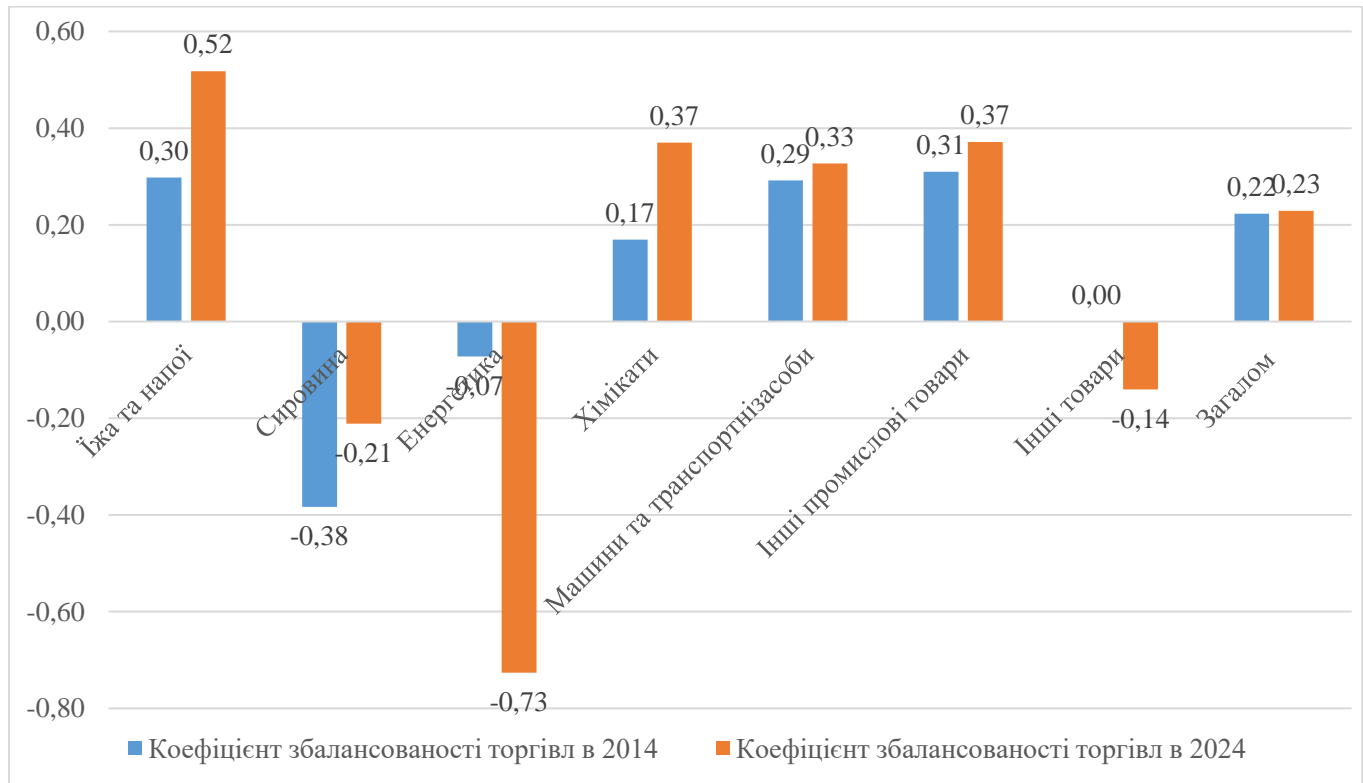


Рис. 2.7. Коефіцієнт збалансованості двосторонньої торгівлі між США та ЄС в 2014 та 2024 рр. с [36, 51, 52]

На представленому рисунку 2.7. продемонстровано порівняння коефіцієнт збалансованості зовнішньої торгівлі США та ЄС в 2014 та 2024 роках. Розглянемо коефіцієнт збалансованості зовнішньої торгівлі зі сторони ЄС в 2014 році: Їжа та напої - 0,30 область порівняльної збалансованості експорту, Сировина – (-0,38) область порівняльної збалансованості імпорту, Енергетика - (-0,07) область порівняльної збалансованості імпорту, Хімікати - 0,17 область порівняльної збалансованості експорту, Машини та транспортні засоби - 0,29 область порівняльної збалансованості експорту, Інші промислові товари - 0,31 область порівняльної збалансованості експорту, Інші товари - 0,00 - область абсолютної збалансованості експорту та імпорту. Розглянемо коефіцієнт збалансованості зовнішньої торгівлі зі сторони ЄС в 2024 році: Їжа та напої - 0,52 область значної незбалансованості експорту, Сировина - (-0,21) область

порівняльної збалансованості імпорту, Енергетика - (-0,73) область значної незбалансованості імпорту, Хімікати - 0,37 область порівняльної збалансованості експорту, Машина та транспортні засоби - 0,33 область порівняльної збалансованості експорту, Інші промислові товари - 0,37 область порівняльної збалансованості експорту, Інші товари - (-0,14) область порівняльної збалансованості імпорту [52].

США та ЄС можуть стимулювати комерціалізацію нових технологій чистої енергії шляхом оптимізації та стандартизації вимог до ліцензування та впровадження додаткових політик, які розблокують попит на ці інновації. Наприклад, координація щодо безпеки водню, кодексів та регуляторних стандартів створить певність для інвесторів та шлях до інтеграції з існуючими технологіями, такими як газопроводи. Розвиток зелених технологій нерозривно пов'язаний з енергетичною безпекою. Розширена трансатлантична координація щодо технологічних інновацій та надійних державно-приватних партнерств зменшить викиди та забезпечить надійне та доступне енергопостачання [30].

Значна частина технологій чистої енергії виробляється з використанням рідкісноземельних мінералів, ринок яких монополізує Китай. США та ЄС повинні працювати над створенням безпечних ланцюгів поставок, переробкою та екологічно безпечним внутрішнім розробкою цих критично важливих мінералів [31].

## **2.2. Сучасні особливості та перешкоди розвитку співпраці ЄС та США**

Європейський Союз (ЄС) та Сполучені Штати (США) мають одні з найважливіших та найуспішніших двосторонніх відносин у світі. ЄС необхідно продовжувати розвивати ефективні відносини зі США, формуючи співпрацю у сфері безпеки та оборони, сприяючи торгівлі, захищаючи права людини та борючись із кліматичною кризою. У часи зростання глобальних викликів, від занепаду західноцентричного порядку до зростання впливу та наполегливості Китаю та вторгнення Росії в Україну, для ЄС надзвичайно важливо відновити трансатлантичне партнерство, засноване на спільних цінностях та амбітному глобальному порядку денному. Як ЄС, так і США стикаються з глобальними

загрозами, такими як тероризм, кібератаки та торговельні суперечки, тоді як соціальні заворушення та рушійні сили авторитарного популізму загрожують демократичній стабільності. Ключовий урок, винесений зі спалаху COVID-19, полягає в тому, що глобальні загрози вимагають спільних рішень, які можна подолати лише завдяки глобальній співпраці. З цієї причини дві наддержави повинні посилити співпрацю, щоб протистояти цим взаємним викликам [32].

Таблиця 2.5

Місячний експорт та імпорт товарами США до країн ЄС за період 2023-2025

рр., млн дол. США

Місяць / Рік	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Баланс, млн дол. США
Січень 2023	30 118,9	47 388,0	-17 269,1
Лютий 2023	28 972,7	43 287,3	-14 314,6
Березень 2023	34 136,3	50 737,4	-16 601,1
Квітень 2023	30 129,0	46 527,7	-16 398,7
Травень 2023	30 517,5	48 539,7	-18 022,2
Червень 2023	30 600,2	49 524,6	-18 924,4
Липень 2023	30 094,4	49 492,6	-19 398,2
Серпень 2023	31 070,3	50 014,5	-18 944,2
Вересень 2023	30 523,4	44 559,2	-14 035,8
Жовтень 2023	30 180,9	51 099,5	-20 918,6
Листопад 2023	29 609,2	46 641,7	-17 032,5
Грудень 2023	31 673,0	48 501,8	-16 828,8
Січень 2024	29 808,0	46 556,3	-16 748,3
Лютий 2024	30 424,0	44 491,2	-14 067,3
Березень 2024	32 442,5	50 519,6	-18 077,0
Квітень 2024	30 554,2	54 594,7	-24 040,5
Травень 2024	30 708,0	50 376,8	-19 668,8
Червень 2024	31 151,4	48 546,4	-17 395,0
Липень 2024	30 156,7	52 861,7	-22 704,9
Серпень 2024	32 893,1	52 154,4	-19 261,3
Вересень 2024	29 817,0	51 313,4	-21 496,4
Жовтень 2024	31 488,0	51 489,4	-20 001,4
Листопад 2024	32 538,1	52 753,2	-20 215,1
Грудень 2024	28 208,1	50 103,3	-21 895,2
Січень 2025	31 120,5	54 401,6	-23 281,1
Лютий 2025	28 838,3	54 259,2	-25 420,9

Складено за матеріалами: [33]

В представленій таблиці місячна торгівля ЄС та США за період січень 2023

– лютий 2025 рр. В даній таблиці продемонстровано дисбаланс в зовнішній торгівлі на користь країн ЄС. Саме представленою ситуацією в зовнішній торгівлі між США та ЄС, стала причиною введення зі сторони США тарифів на торгівлю з країнами ЄС. Тарифи президента Дональда Трампа явно становлять серйозний виклик для глобальної торговельної системи, що базується на правилах, знаменуючи собою величезний зсув після десятиліть багатосторонньої лібералізації торгівлі, яка залишила тарифи на майже історично низькому рівні. Однак економічний вплив на Європейський Союз набагато менш очевидний. Дані щодо можливих економічних наслідків тарифів Трампа свідчать про те, що макроекономічні наслідки для ЄС можуть бути значними, але керованими, а страх перенаправлення торгівлі з Китаю, ймовірно, перебільшений [34].

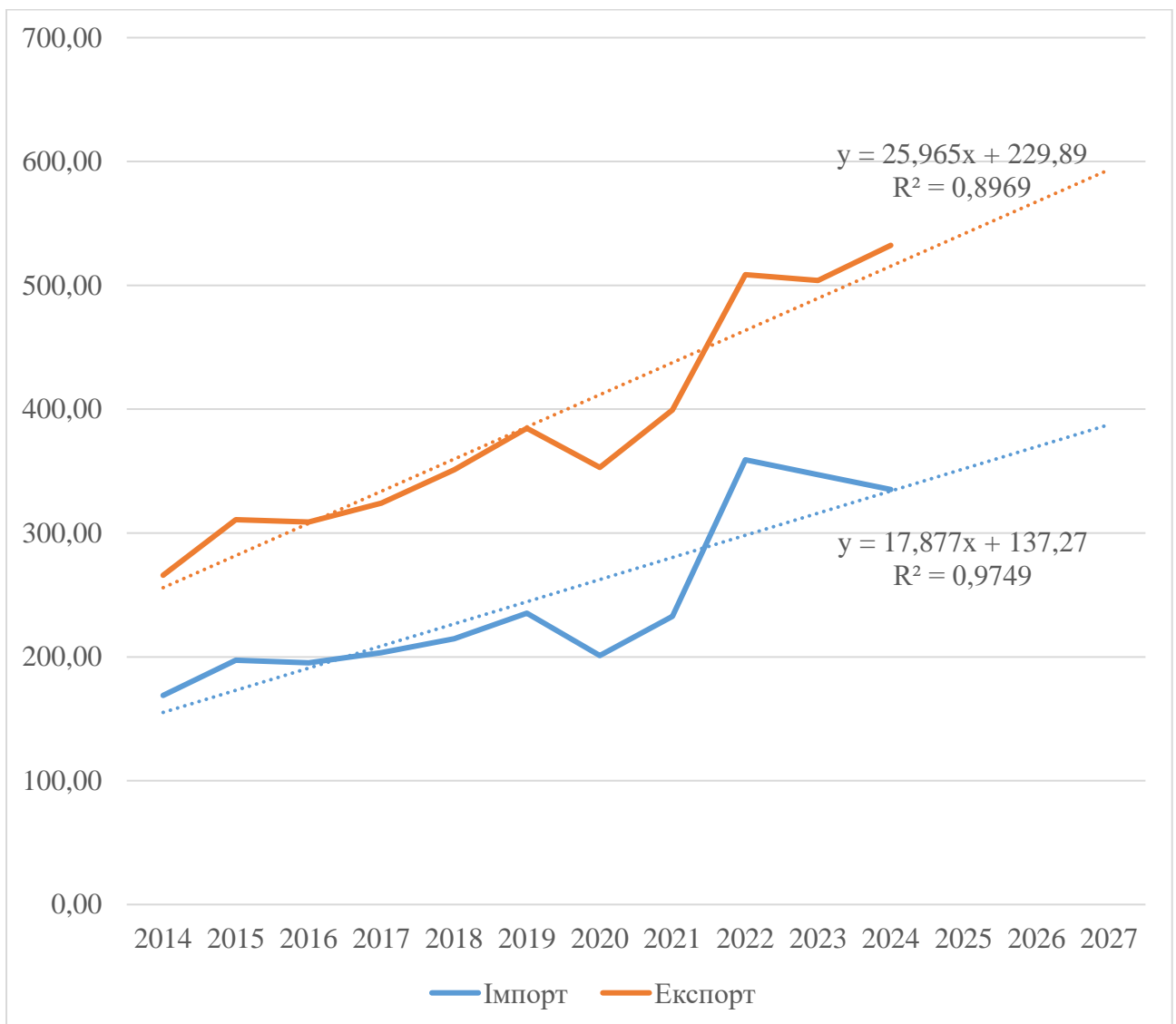


Рис. 2.8. Прогноз двосторонньої торгівлі країн ЄС з США , млрд євро, за період 2014-2027 рр. Складено за матеріалами [35,36,37,38]

На рисунку 2.8. представлено прогноз експорту та імпорту між США та ЄС за період 2014-2027 рр. Якщо говорити про експорт ЄС до США, то середньорічне зростання складає - 25,965 млрд євро. Вірогідність проведеного аналізу складає 89,69%, про що говорить високий рівень апроксимації  $R^2 = 0,8969$ . Якщо говорити про імпорт ЄС до США, то середньорічне зростання складає – 17,877млрд євро. Вірогідність проведеного аналізу складає – 97,49%, про що говорить коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,9749$ . Прогнози щодо торгівлі товарами між ЄС та США до 2027 року залежать від різних економічних та політичних факторів. Ключові міркування включають:

— Тарифна політика: Потенційне запровадження тарифів США може вплинути на обсяги торгівлі. Наприклад, запропонований 20% тариф на імпорт з ЄС може призвести до зменшення експорту ЄС до США.

— Економічне зростання: Повільніше економічне зростання у великих економіках може вплинути на попит на імпорт та експорт.

— Коливання валютних курсів: Коливання обмінного курсу між євро та доларом США можуть впливати на конкурентоспроможність торгівлі.

— Враховуючи ці фактори, хоча профіцит торгового балансу ЄС зі США у 2024 році становив 198,2 мільярда євро, майбутні показники можуть змінюватися залежно від розвитку економічної ситуації [39].

Розуміння товарної структури торгівлі між Сполученими Штатами та Європейським Союзом є важливим для точного аналізу динаміки та стратегічної орієнтації їхніх економічних відносин. Торгівля вимірюється не лише за обсягом чи вартістю, вона відображає основні промислові сильні сторони, технологічні можливості та політичні пріоритети кожної сторони.

Досліджуючи конкретні категорії товарів і послуг, що обмінюються, аналітики можуть визначити сфери взаємної залежності, потенційні конфлікти та можливості для глибшої співпраці. Аналіз торгівлі на рівні товарів допомагає виявити структурні тенденції, такі як зростаюча роль високотехнологічної продукції, зміни в торгівлі енергією через геополітичні чинники або вплив екологічної політики на такі сектори, як автомобілебудування чи сільське господарство. Він також дає чіткіше уявлення про те, як на торговельні

відносини впливають перебої в глобальних ланцюгах поставок, зміни в регулюванні або стратегічні зрушення, такі як цифровий та зелений перехід [40].



Рис. 2.9. Товарна структура експорту ЄС до Сполучених Штатів, 2023-2024 р.  
млрд євро. Складено за матеріалами [35, 36,37,38]

За товарною структурою експорт з ЄС до США зріс за наступними товарними групами: 541 Лікарські та фармацевтичні продукти з 57,3 млрд євро в 2023 році до 77,5 млрд євро, що склало - 5,36%; 542 Ліки з 35,2 млрд євро в 2023 році до 42,3 млрд євро в 2024 році, що склало - 20,25%; 728 Інші машини з 12,6 млрд євро в 2023 році до 14,3 млрд євро в 2024 році, що склало - 13,88%; 792 Літаки та супутнє обладнання з 10,7 млрд євро в 2023 році до 13,5 млрд євро в 2024 році, що склало - 25,69%; 714 Неелектричні двигуни та мотори з 11,5 млрд євро в 2023 році до 12,9 млрд євро в 2024 році, що склало - 12,68%; 872 Медичні інструменти та прилади з 10,2 млрд євро в 2023 році до 10,3 млрд євро в 2024 році, що склало - 1,24%; 874 Вимірювальні та інші прилади з 9,8 млрд євро в 2023

році до 10,2 млрд євро в 2024 році, що склало - 4,22%; 112 Алкогольні напої з 8,2 млрд євро в 2023 році до 8,9 млрд євро в 2024 році, що склало - 8,00%; 772 Електричні апарати для електричних кіл з 7,8 млрд євро в 2023 році до 8,6 млрд євро в 2024 році, що склало - 9,52%; 899 Різні промислові вироби з 6,6 млрд євро в 2023 році до 7,1 млрд євро в 2024 році, що склало - 7,78%; 778 Електричні машини та апарати з 6,5 млрд євро в 2023 році до 6,8 млрд євро в 2024 році, що склало - 4,09%; 744 Механічне вантажно-розвантажувальне обладнання з 6,7 млрд євро в 2023 році до 6,8 млрд євро в 2024 році, що склало - 1,06%; 764 Телекомунікаційне обладнання з 6,3 млрд євро в 2023 році до 6,3 млрд євро в 2024 році, що склало - 0,74%; 743 Насоси, компресори, вентилятори та деталі до них з 5,8 млрд євро в 2023 році до 6,2 млрд євро в 2024 році, що склало - 6,25%.

За товарною структурою експорт з ЄС до США скоротився за наступними товарними групами: 781 Легкові автомобілі та моторні транспортні засоби з 40,6 млрд євро в 2023 році до 38,9 млрд євро в 2024 році (-4,32%); 515 Органо-неорганічні та споріднені сполуки з 13,6 млрд євро в 2023 році до 12,5 млрд євро в 2024 році (-7,48%); 334 Нафтопродукти, крім сирової нафти з 14,5 млрд євро в 2023 році до 11,2 млрд євро в 2024 році (-23,01%); 784 Деталі автомобілів з 9,8 млрд євро в 2023 році до 8,8 млрд євро в 2024 році (-9,65%); 598 Різні хімічні продукти з 7,3 млрд євро в 2023 році до 6,8 млрд євро в 2024 році (-6,28%); 713 Поршневі двигуни внутрішнього згоряння та деталі до них з 7,1 млрд євро в 2023 році до 6,6 млрд євро в 2024 році (-7,01%).

Щоб оцінити розвиток економічних відносин між США та ЄС за товарними групами, ми повинні враховувати як існуючі обсяги торгівлі, так і стратегічне значення в умовах розвитку глобальних тенденцій, таких як цифровізація, зелений перехід та геополітична напруженість. Ось ключові товарні групи, які, ймовірно, домінуватимуть в економічних відносинах між США та ЄС у найближчі роки: Машини та обладнання – основа виробництва, автоматизації та інфраструктури, необхідний елемент для ініціатив «Промисловість 4.0»; Фармацевтика та медичні вироби – старіння населення та зростання потреб у охороні здоров'я, взаємні інвестиції в біотехнології та науки про життя; Аерокосмічна продукція – США (Boeing) та ЄС (Airbus) є основними

гравцями, чутливий до торговельних суперечок та субсидій; Автомобілі та автозапчастини – високий обсяг торгівлі, особливо Німеччина–США, перехід до електромобілів та координація зарядної інфраструктури [41].

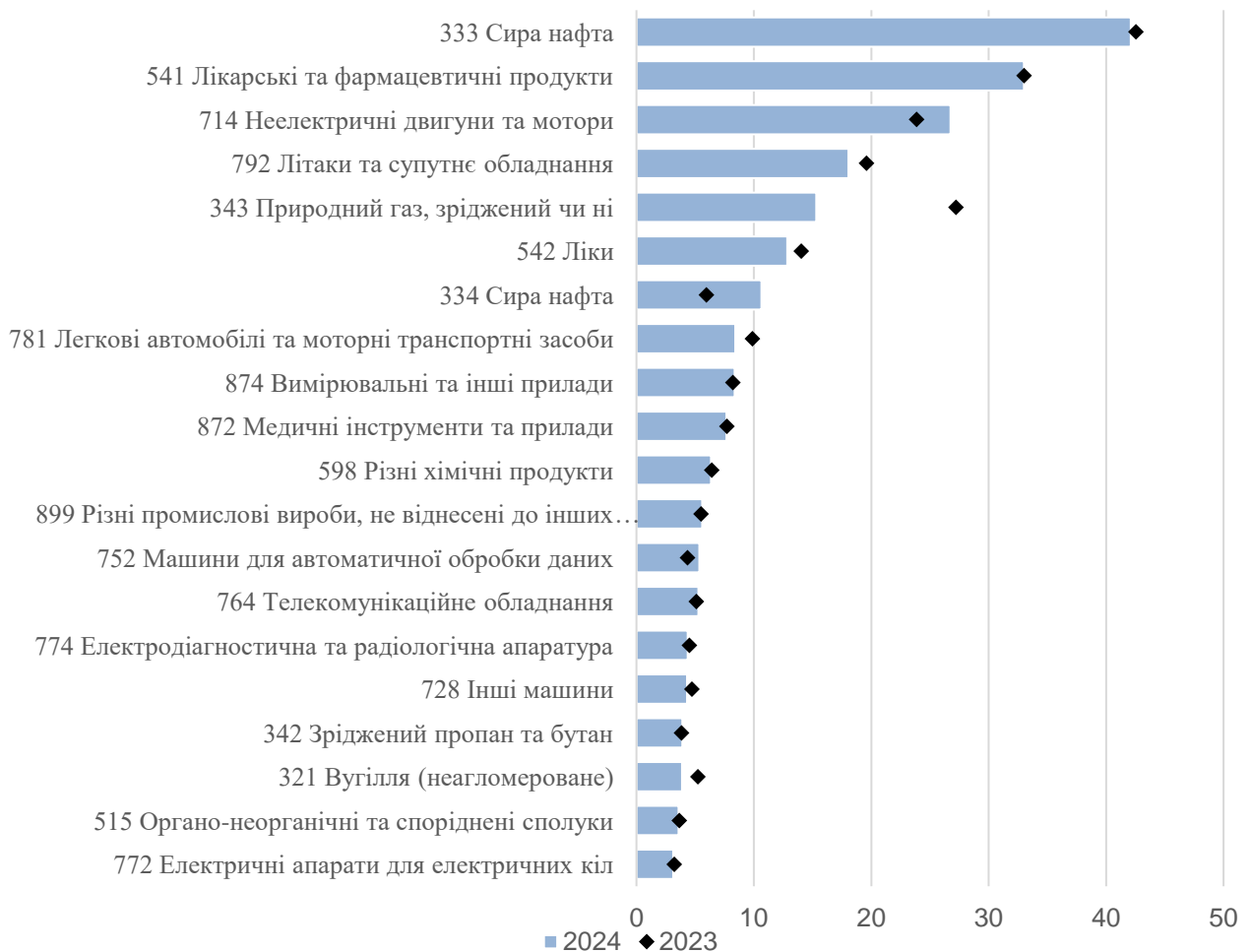


Рис. 2.10. Товарна структура імпорту ЄС до Сполучених Штатів, 2023-2024 р.  
млрд євро. Складено за матеріалами [35, 36,37,38]

За товарною структурою імпорту з ЄС до США зріс за наступними товарними групами: 714 Неелектричні двигуни та мотори з 23,8 млрд євро в 2023 році до 26,8 млрд євро в 2024 році, що склало - 12,25%; 334 Сира нафта з 5,9 млрд євро в 2023 році до 10,6 млрд євро в 2024 році, що склало - 78,79%; 874 Вимірювальні та інші прилади з 8,2 млрд євро в 2023 році до 8,4 млрд євро в 2024 році, що склало - 1,95%; 899 Різні промислові вироби, не віднесені до інших категорій з 5,5 млрд євро в 2023 році до 5,6 млрд євро в 2024 році, що склало - 2,10%; 752 Машини для автоматичної обробки даних з 4,3 млрд євро в 2023 році до 5,3 млрд євро в 2024 році, що склало - 23,28%; 764 Телекомунікаційне

обладнання з 5,1 млрд євро в 2023 році до 5,3 млрд євро в 2024 році, що склало - 4,09%; 342 Зріджений пропан та бутан з 3,8 млрд євро в 2023 році до 3,9 млрд євро в 2024 році, що склало - 2,30%.

За товарною структурою імпорт з ЄС до США скоротився за наступними товарними групами: 333 Сира нафта з 42,5 млрд євро в 2023 році до 42,1 млрд євро в 2024 році, що склало – (-1,03%); 541 Лікарські та фармацевтичні продукти з 33,0 млрд євро в 2023 році до 33,0 млрд євро в 2024 році, що склало (-0,01%); 792 Літаки та супутнє обладнання з 19,6 млрд євро в 2023 році до 18,0 млрд євро в 2024 році, що склало (-7,90%); 343 Природний газ, зріджений чи ні з 27,2 млрд євро в 2023 році до 15,3 млрд євро в 2024 році, що склало (-43,73%); 542 Ліки з 12,9 млрд євро в 2023 році до 14,0 млрд євро в 2024 році, що склало (-8,41%); 781 Легкові автомобілі та моторні транспортні засоби з 9,9 млрд євро в 2023 році до 8,4 млрд євро в 2024 році, що склало (-14,72%); 872 Медичні інструменти та прилади з 7,7 млрд євро в 2023 році до 7,7 млрд євро в 2024 році, що склало (-0,40%); 598 Різні хімічні продукти з 6,4 млрд євро в 2023 році до 6,3 млрд євро в 2024 році, що склало (-0,96%); 774 Електродіагностична та радіологічна апаратура з 4,5 млрд євро в 2023 році до 4,4 млрд євро в 2024 році, що склало (-3,00%); 728 Інші машини з 4,7 млрд євро в 2023 році до 4,3 млрд євро в 2024 році, що склало (-8,53%); 321 Вугілля (неагломератне) з 5,2 млрд євро в 2023 році до 3,9 млрд євро в 2024 році, що склало (-25,74%); 515 Органо-неорганічні та споріднені сполуки з 3,6 млрд євро в 2023 році до 3,6 млрд євро в 2024 році, що склало (-1,08%); 772 Електричні апарати для електричних кіл з 3,2 млрд євро в 2023 році до 3,1 млрд євро в 2024 році, що склало (-2,62%).

Аналіз товарної структури торгівлі між Сполученими Штатами та Європейським Союзом дає цінну інформацію про сильні сторони, вразливості та стратегічні пріоритети обох економік. Розподіл експорту та імпорту за секторами висвітлює не лише обсяг торгівлі, але й характер економічної взаємозалежності, показуючи, які галузі є рушійною силою зростання, які перебувають під загрозою через політичні чи геополітичні зміни, і де є можливості для посилення співпраці. Це детальне розуміння має вирішальне значення для формування обґрунтованої торговельної політики, укладання переговорів щодо майбутніх

угод та визначення сфер для інвестицій та інновацій. Воно також допомагає політикам та підприємствам передбачити, як глобальні тенденції, такі як зелений перехід, цифрова трансформація та реконфігурація ланцюгів поставок, можуть вплинути на двосторонні торговельні відносини. Зрештою, врахування товарної структури є ключовим фактором для сприяння більш стійкому, збалансованому та перспективному економічному партнерству між США та ЄС [42].

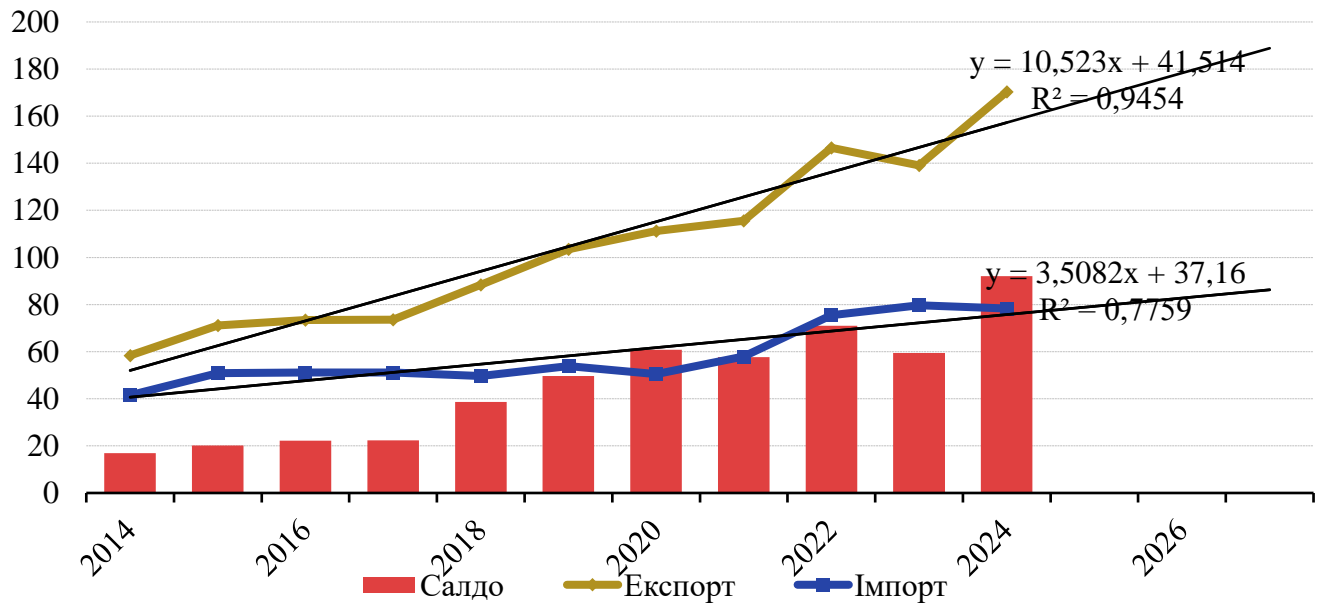


Рис. 2.11. Прогноз торгівлі продуктами хімічної промисловості з ЄС до США в період 2014-2027, млрд євро. Складено за матеріалами [35,36,37,38]

На представленому рисунку 2.11. прогноз торгівлі продуктами хімічної промисловості ЄС та США в період 2014-2027 рр. Розглянемо експорт країн ЄС товарів хімічної промисловості до США, середньорічне зростання за проаналізований період складає 10,523 млрд євро, вірогідність проведеного аналізу складає 94,54%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,9454$ . Розглянемо імпорт країн ЄС товарів хімічної промисловості з США, середньорічне зростання за проаналізований період складає 3,5082 млрд євро, вірогідність проведеного аналізу складає 77,59%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,7759$ . З 2014 по 2023 рік експорт хімічної продукції з ЄС до США демонстрував стабільне зростання, що підтримувалося кількома ключовими факторами:

— Високий попит США на спеціальні хімікати, фармацевтичні прекурсори та промислові ресурси.

— Глобально конкурентоспроможна хімічна промисловість ЄС, особливо в Німеччині, Нідерландах, Франції та Бельгії.

— Узгодження нормативно-правового регулювання щодо високоцінних хімічних товарів, зокрема у сфері охорони здоров'я, косметики та матеріалів [43].

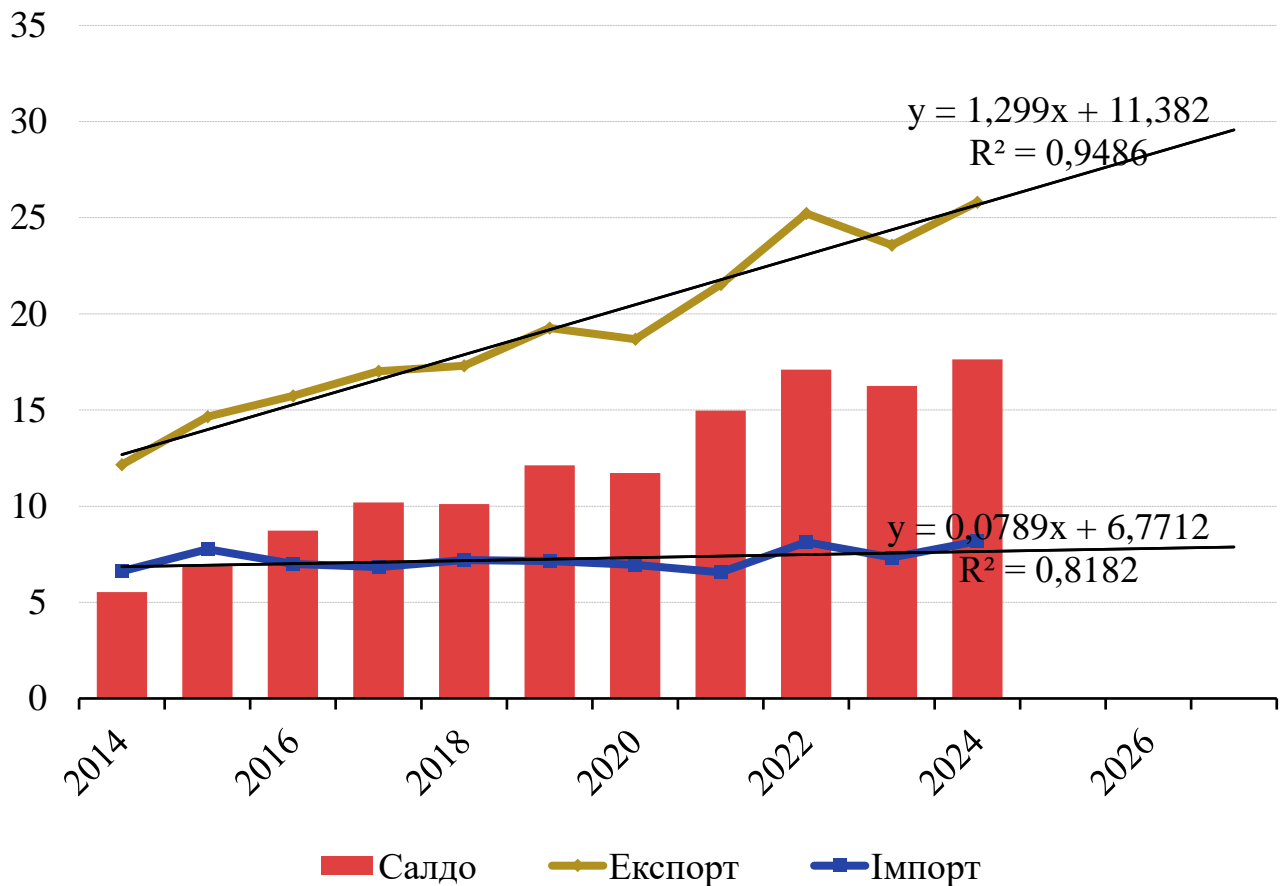


Рис. 2.12. Прогноз торгівлі продуктами харчової промисловості між США та ЄС в період 2014-2027, млрд євро. Складено за матеріалами [35,36,37,38]

На представленому рисунку 2.12. прогноз торгівлі продуктами харчової промисловості ЄС та США в період 2014-2027 рр. Розглянемо експорт країн ЄС товарів харчової промисловості до США, середньорічне зростання за проаналізований період складає 1,299 млрд євро, вірогідність проведеного аналізу складає 94,86%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,9486$ . Розглянемо імпорт країн ЄС товарів харчової промисловості з США, середньорічне зростання за проаналізований період складає 0,0789 млрд євро,

вірогідність проведеного аналізу складає 81,82%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,8182$ .

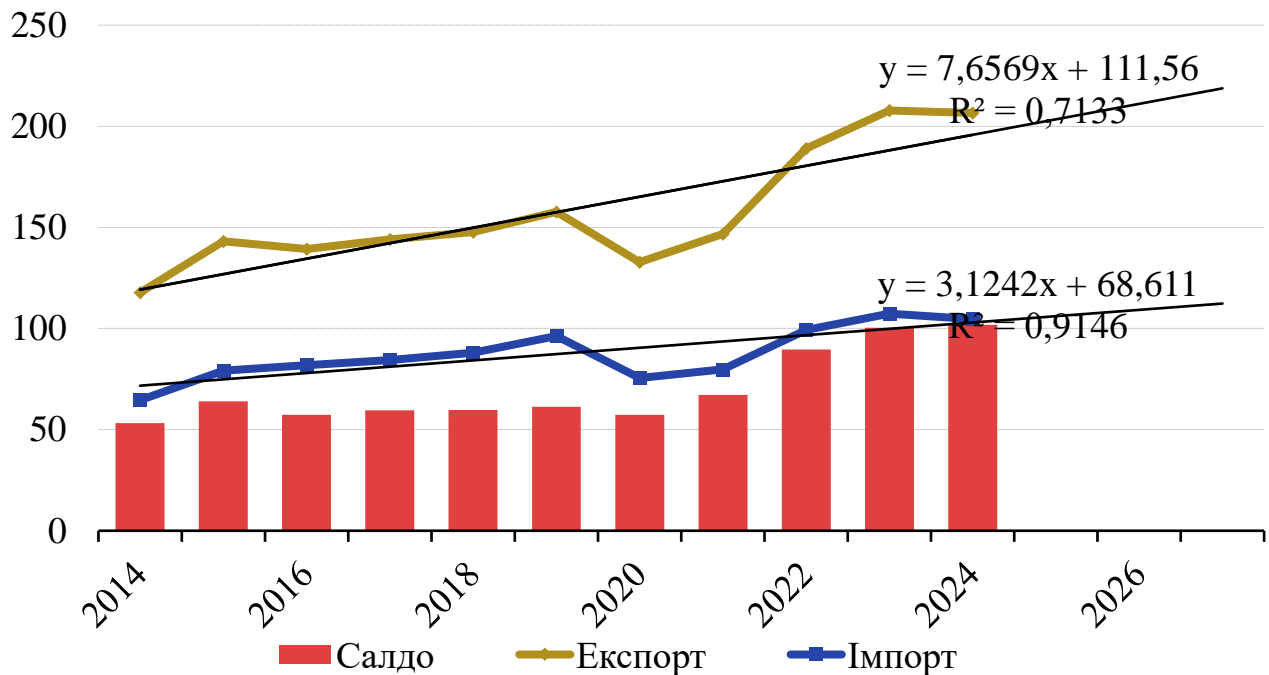


Рис. 2.13. Прогноз торгівлі машинами та транспортними засобами між США та ЄС в період 2014-2027, млрд євро. Складено за матеріалами [35,36,37,38]

На представленому рисунку 2.13. прогноз торгівлі машинами та транспортними засобами ЄС та США в період 2014-2027 рр. Розглянемо експорт країн ЄС товарів машин та транспортними засобами до США, середньорічне зростання за проаналізований період складає 7,6569 млрд євро, вірогідність проведеного аналізу складає 71,33%, про що говорить середній коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,7133$ . Розглянемо імпорт країн ЄС товарів машин та транспортними засобами з США, середньорічне зростання за проаналізований період складає 3,1242 млрд євро, вірогідність проведеного аналізу складає 91,46%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,9146$ . Основними тенденціями та ключами збільшення торгівлі машинами є:

- Модернізація інфраструктури США та повернення промисловості.
- Цифровізація виробництва та підвищений попит на обладнання, вдосконалене штучним інтелектом/робототехнікою.
- Попит на преміальні автомобілі в США, особливо на німецькі бренди.

— Нормативи сталого розвитку, що заохочують торгівлю технологіями та транспортними засобами з низьким рівнем викидів [44].

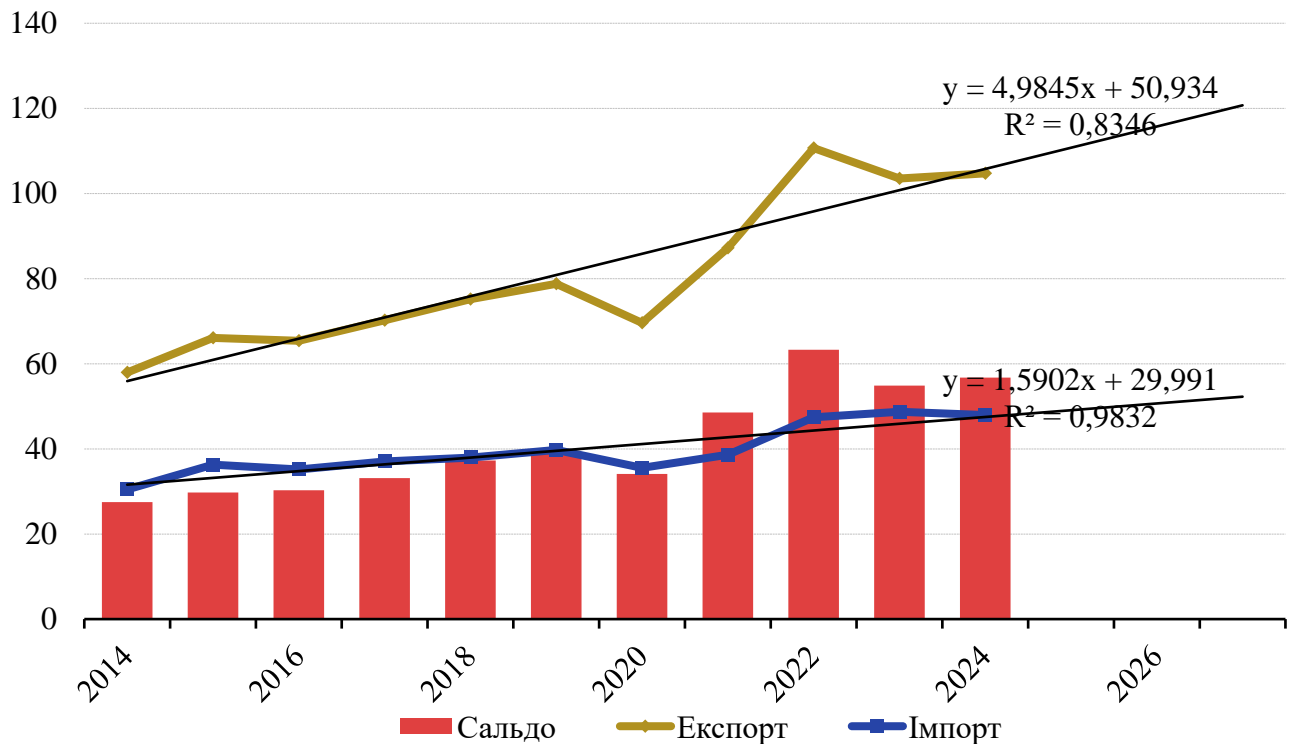


Рис.2.14. Прогноз торгівлі іншими промисловими товарами між США та ЄС в період 2014-2027, млрд євро. Складено за матеріалами [35,36,37,38]

На представленому рисунку 2.14. прогноз торгівлі іншими промисловими товарами ЄС та США в період 2014-2027 рр. Розглянемо експорт країн ЄС товарами іншими промисловими товарами до США, середньорічне зростання за проаналізований період складає 4,9845 млрд євро, вірогідність проведеного аналізу складає 83,46%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,8346$ . Розглянемо імпорт країн ЄС по іншим промисловим товарам з США, середньорічне зростання за проаналізований період складає 1,5902 млрд євро, вірогідність проведеного аналізу складає 98,32%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,9832$ . Ключовими ризиками для торгівлі промисловими товарами між США та ЄС:

- Потенційне повторне підвищення тарифів у разі політичних змін.
- Розбіжності в регуляторних стандартах для електромобілів, відповідності даних (програмне забезпечення для транспортних засобів) та субсидій.

— Перебої в ланцюжку поставок напівпровідників, акумуляторів та критичної сировини [45].

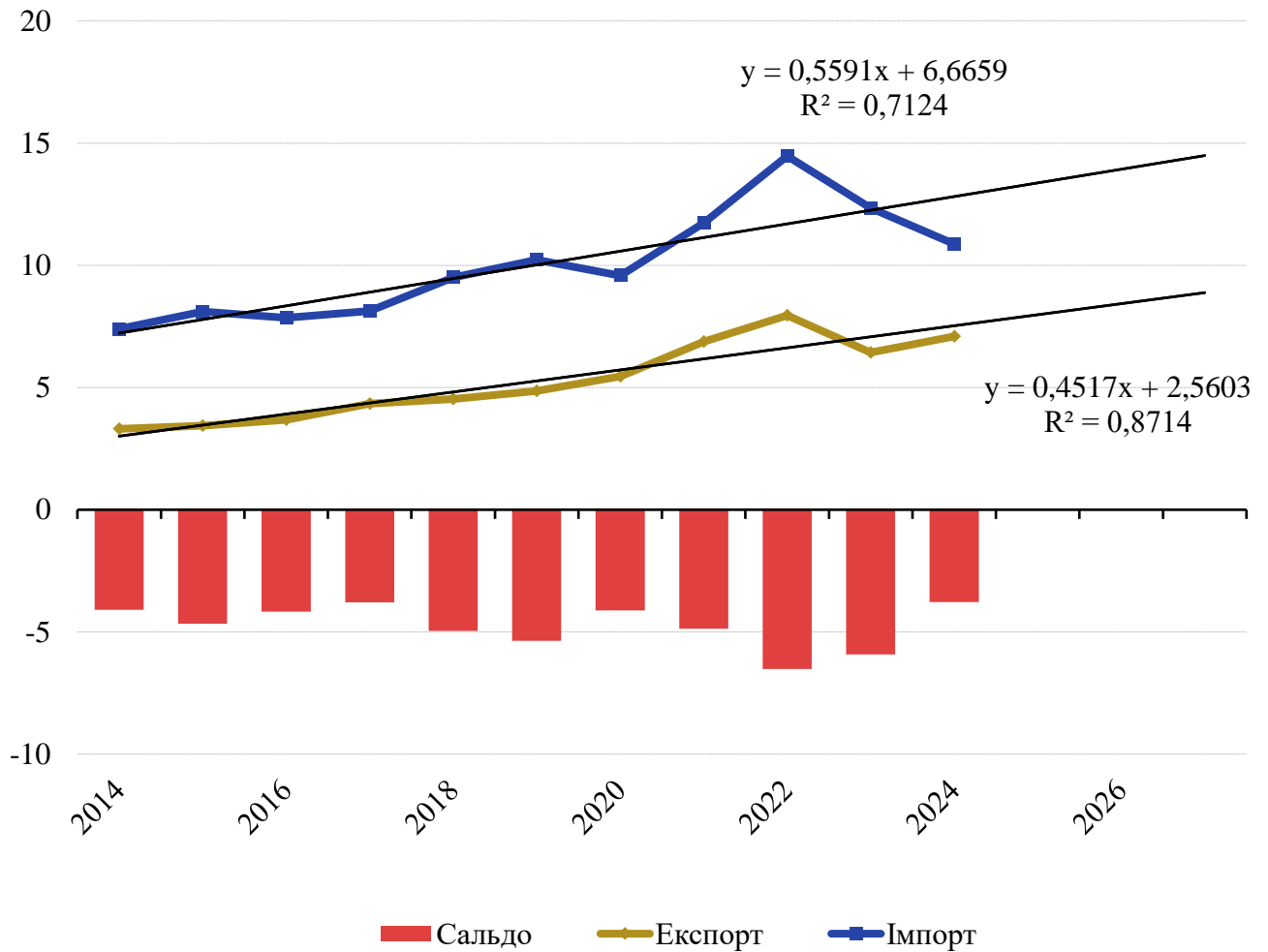


Рис. 2.15. Прогноз торгівлі сировиною між США та ЄС в період 2014-2027, млрд євро. Складено за матеріалами [35,36,37,38]

На представленому рисунку 2.15 прогноз торгівлі сировиною ЄС та США в період 2014-2027 рр. Розглянемо експорт країн ЄС сировиною до США, середньорічне зростання за проаналізований період складає 0,4517 млрд євро, вірогідність проведеного аналізу складає 87,14%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,8714$ . Розглянемо імпорт країн ЄС сировиною з США, середньорічне зростання за проаналізований період складає 0,5591 млрд євро, вірогідність проведеного аналізу складає 71,24%, про що говорить середній коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,7124$ .

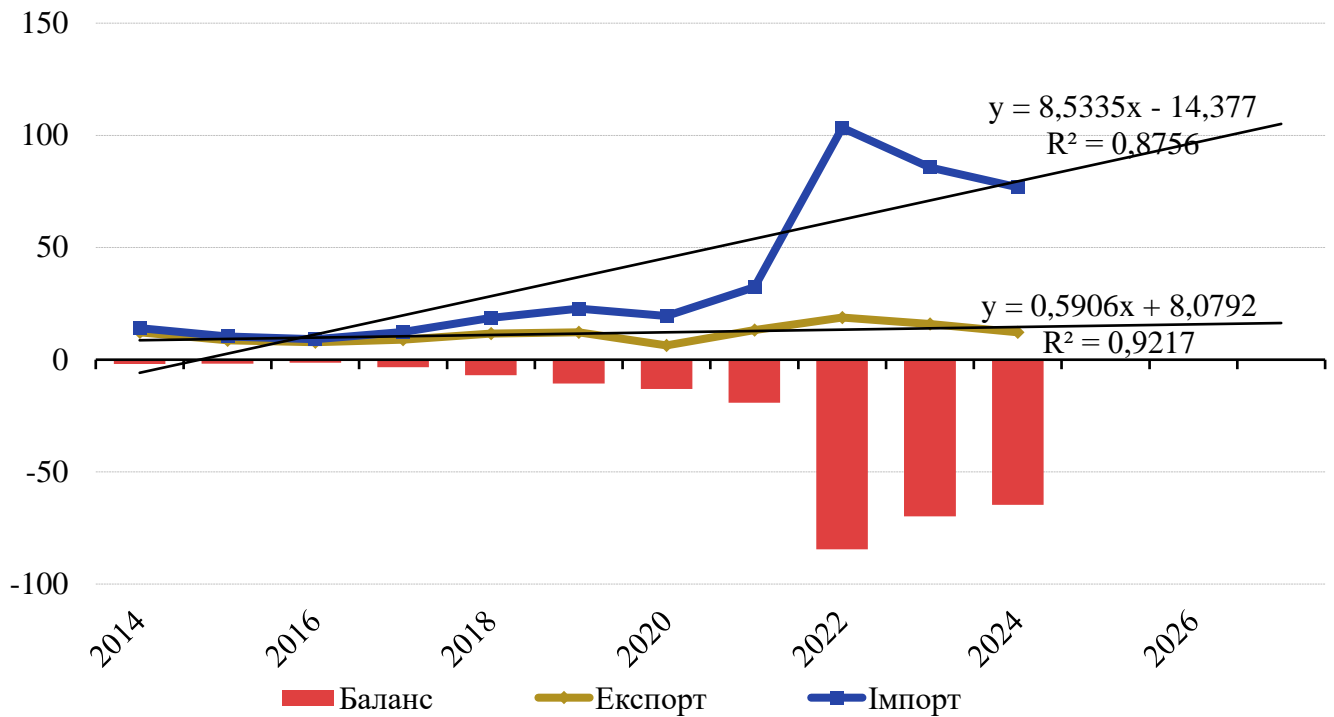


Рис. 2.16. Прогноз торгівлі енергетичними ресурсами між США та ЄС в період 2014-2027, млрд євро. Складено за матеріалами [35,36,37,38]

На представленому рисунку 2.16. прогноз торгівлі енергетичними ресурсами ЄС та США в період 2014-2027 рр. Розглянемо експорт країн ЄС енергетичними ресурсами до США, середньорічне зростання за проаналізований період складає 0,5906 млрд євро, вірогідність проведеного аналізу складає 92,17%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,9217$ . Розглянемо імпорт країн ЄС енергетичними ресурсами з США, середньорічне зростання за проаналізований період складає 8,5335 млрд євро, вірогідність проведеного аналізу складає 87,56%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,8756$ .

Торгівля сировиною між Сполученими Штатами та Європейським Союзом значно змінилася за останнє десятиліття під впливом геополітичної динаміки, кліматичної політики, енергетичних переходів та проблем стратегічного ланцюга поставок. Ця категорія включає енергетичні ресурси, критично важливу сировину, метали та сільськогосподарську сировину:

—Енергетика (сира нафта, СПГ, вугілля). З 2016 року експорт СПГ та сирої нафти з США до ЄС різко зріс через виробництво сланцевого газу та

диверсифікацію ЄС з російської енергетики (особливо після 2022 року). У 2022–2023 роках США стали найбільшим постачальником СПГ до Європи.

—Метали та руди. США та ЄС торгували помірними обсягами алюмінію, міді, залізної руди та рідкоземельних елементів, на що часто впливали тарифи та волатильність світових цін. Стратегічні метали (наприклад, літій, кобальт) набували дедалі більшого значення для акумуляторів та зелених технологій.

—Сільськогосподарська сировина. Включає зернові, сою, компоненти кормів для тварин. США є чистим експортером; ЄС купує здебільшого оброблені корми та деякі товари на вагу [46].

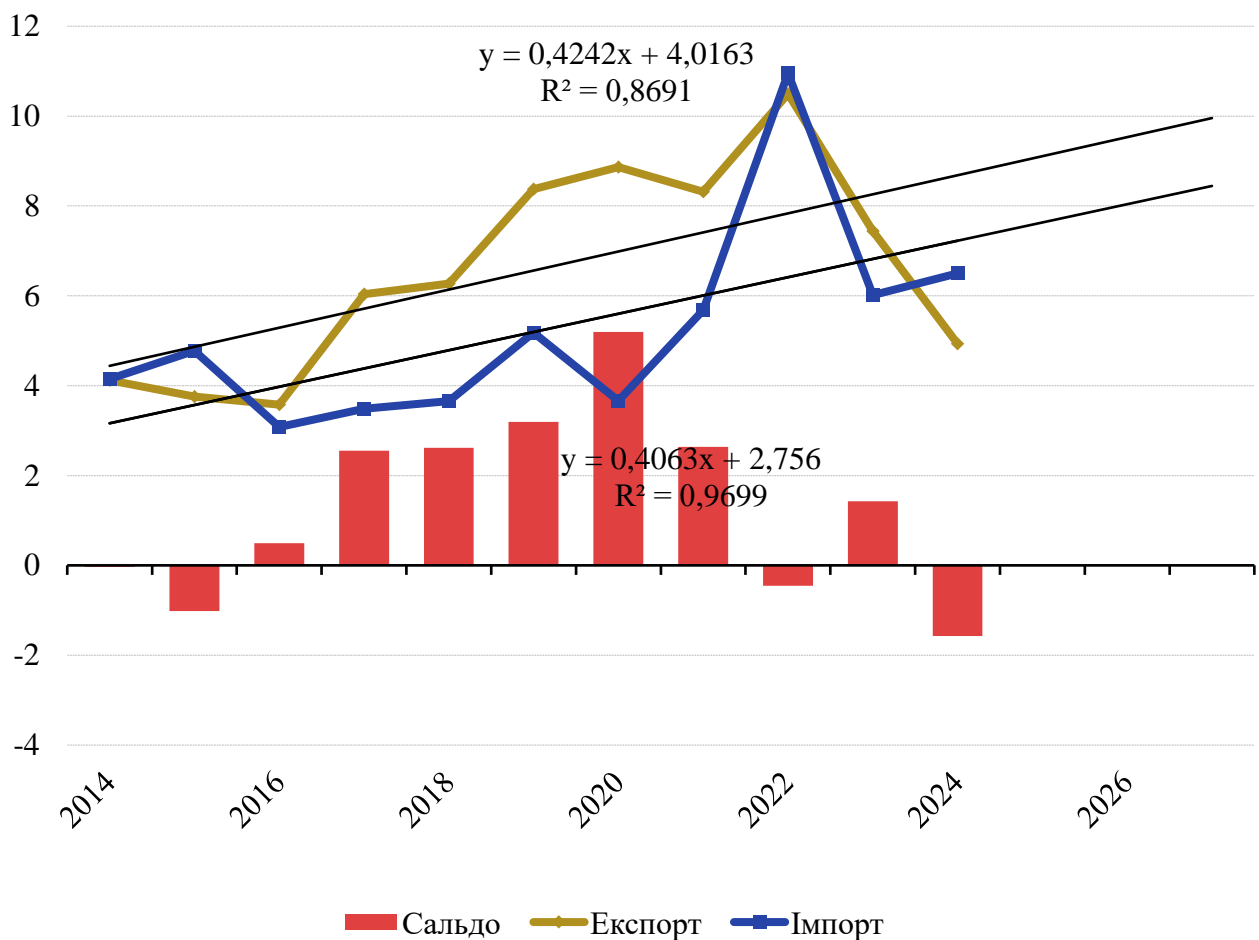


Рис. 2.17. Прогноз торгівлі іншими товарами між США та ЄС в період 2014–2027, млрд євро. Складено за матеріалами [35,36,37,38]

На представленому рисунку 2.17. прогноз торгівлі іншими товарами ЄС та США в період 2014–2027 рр. Розглянемо експорт країн ЄС іншими товарами до США, середньорічне зростання за проаналізований період складає 0,4242 млрд євро, вірогідність проведеного аналізу складає 86,91%, про що говорить високий

коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,8691$ . Розглянемо імпорт країн ЄС іншими товарами з США, середньорічне зростання за проаналізований період складає 0,4063 млрд євро, вірогідність проведеного аналізу складає 96,99%, про що говорить високий коефіцієнт апроксимації  $R^2 = 0,9699$ .

Категорія «інші товари» стосується продуктів, які не класифікуються за основними секторами, такими як машини, транспортні засоби, хімікати або сировина. Це включає широкий спектр товарів, таких як: Споживчі товари (одяг, предмети домашнього вжитку, іграшки, меблі), Текстиль та взуття, Оптичні та точні прилади, Ювелірні вироби та годинники, Вироби мистецтва та антикваріат, Різні промислові товари. Хоча окремо вони менш стратегічні, ці товари разом становлять значну частку трансатлантичної торгівлі, особливо завдяки споживчому попиту, тенденціям способу життя та репутації бренду [47].

Європейський Союз та Сполучені Штати підтримують одне з найміцніших та найзалежніших економічних партнерств у світі, їхня співпраця продовжує формуватися поєднанням спільних інтересів та структурних викликів. З одного боку, глибока узгодженість демократичних цінностей, технологічне лідерство та взаємний доступ до ринку забезпечують міцну основу для співпраці в таких секторах, як торгівля, клімат, енергетика та цифрові інновації. З іншого боку, зберігаються значні перешкоди – від розбіжностей у регуляторних нормах та торговельних суперечок до геополітичного тиску та різних стратегічних пріоритетів [49].

Ці складнощі підкреслюють необхідність постійного діалогу, координації політики та інституційної гнучкості. Подолання поточних бар'єрів, особливо в таких сферах, як цифрове управління, політика коригування викидів вуглецю та стратегічна автономія, буде важливим для реалізації повного потенціалу економічної співпраці між ЄС та США в умовах дедалі більш багатопольярного та конкурентного глобального середовища.

### **2.3. Перспективи подальшої торговельно-економічної співпраці ЄС та США**

Спираючись на аналіз поточної динаміки та викликів, досліджується

майбутня траєкторія економічної співпраці між Європейським Союзом та Сполученими Штатами. Як дві найбільші та найрозвиненіші економіки світу, ЄС та США мають унікальні можливості очолити глобальні зусилля у формуванні сталого зростання, технологічних інновацій та лібералізації торгівлі. Незважаючи на існуючі тертя, зміни геополітичних реалій, зелений та цифровий перехід, а також взаємні стратегічні інтереси створюють нові можливості для глибшої співпраці. Очікується розширення трансатлантичного співробітництва, включаючи енергетичну безпеку, цифрову торгівлю, зелені технології та стійкість ланцюгів поставок, а також будуть окреслені умови, необхідні для перетворення потенціалу на конкретний прогрес [50].

Рушійними силами зростання двосторонньої торгівлі між США та ЄС є:

- Споживча довіра в країнах з високим рівнем доходу підтримує сталий попит.
- Експорт предметів розкоші та моди з ЄС (Італія, Франція, Іспанія) залишається сильним.
- Американські дизайнерські та лайфстайл-товари (меблі, спортивне спорядження, електроніка) збільшують свою частку ринку в ЄС.
- Цифрові платформи дозволяють малим і середнім підприємствам та нішевим брендам легше виходити на трансатлантичні ринки.
- Зростаючий попит на товари сталого виробництва з етичних джерел стимулює інновації в продуктах [48].

Розширена робота з диверсифікації енергетичних маршрутів та джерел може зменшити викиди та зміцнити енергетичну безпеку по обидва боки Атлантики. Експорт СПГ з США до Європи відіграв важливу роль у зменшенні енергетичного впливу Росії в регіоні. США повинні продовжувати бути надійним постачальником СПГ, одночасно розширюючи співпрацю щодо диверсифікації ресурсів в інших сферах. ЄС може підтримати диверсифікацію енергетики США шляхом співпраці щодо розширення нових технологій чистої енергії, таких як водень та морська вітроенергетика. Так само США можуть підтримати ЄС, експортуючи свої передові практики уловлювання та зберігання вуглецю та передовий досвід у сфері ядерних технологій [53].

## Перспективи подальшої співпраці ЄС та США

Сфера співпраці	Спільні інтереси	Потенційні ініціативи
Глобальна безпека охорони здоров'я	Спільне занепокоєння щодо пандемій та інфекційних захворювань; потреба в скоординованих діях.	Спільні дослідження та розробка вакцин та методів лікування, обмін даними, нарощування потенціалу в країнах, що розвиваються, зміцнення глобального управління охороною здоров'я.
Зміна клімату та екологічна стійкість	Відданість справі зміни клімату та досягненню екологічних цілей; потреба в передачі технологій та інноваціях.	Спільні дослідження та розробка технологій відновлюваної енергії, уловлювання та зберігання вуглецю, сталого сільського господарства, зміцнення екологічних стандартів та торговельних угод.
Цифрова економіка та інновації	Спільний інтерес до сприяння цифровим інноваціям, кібербезпеці та справедливому цифровому ландшафту.	Співпраця у розробці етичних рекомендацій щодо штучного інтелекту, сприяння безпеці та конфіденційності даних, сприяння цифровій торгівлі та підтримка розвитку цифрової інфраструктури в країнах, що розвиваються.
Торгівля та інвестиції	Спільний інтерес до сприяння справедливій та відкритій торгівлі; вирішення проблем торговельного дисбалансу та нетарифних бар'єрів.	Вести переговори щодо нових торговельних угод, вирішувати торговельні суперечки, заохочувати інвестиції у відновлювану енергетику та стале виробництво, а також зміцнювати права інтелектуальної власності.
Протидія дезінформації та екстремізму	Спільне зобов'язання щодо захисту демократичних цінностей; боротьба з поширенням дезінформації та екстремізму в Інтернеті.	Спільні дослідження дезінформації та екстремізму, співпраця щодо модерації онлайн-контенту та зусилля щодо боротьби з мовою ненависті та онлайн-радикалізацією.
Міжнародна безпека та стабільність	Спільне зобов'язання щодо сприяння миру та безпеці; вирішення глобальних проблем, таких як тероризм та регіональні конфлікти.	Спільні зусилля у сфері боротьби з тероризмом, кібербезпеки та нарощування потенціалу у сфері верховенства права, сприяння демократії та прав людини, а також зміцнення міжнародних інституцій.
Дослідження космосу та технології	Спільний інтерес до наукових досліджень, космічних технологій та глобальної співпраці в космосі.	Спільні місії, спільні дослідження космічних технологій та сприяння космічному туризму та економічній діяльності.
Геополітичні виклики	Спільне занепокоєння щодо зростання авторитаризму, регіональних конфліктів та наслідків для глобальної стабільності.	Спільні ініціативи щодо сприяння демократії, прав людини та верховенства права; зміцнення міжнародних інституцій та співпраця у вирішенні регіональних конфліктів.
Глобальне управління та багатосторонність	Спільний інтерес до зміцнення глобальних інституцій та сприяння багатосторонності.	Спільні зусилля щодо реформування міжнародних інституцій, просування цілей сталого розвитку та вирішення проблеми зміни клімату.

Складено автором за матеріалами: [54,55,56]

США та ЄС можуть посилити свої зусилля щодо вирішення геополітичних енергетичних конфліктів через багатосторонні інституції. Союзники повинні продовжувати участь в Ініціативі трьох морів та Східно-Середземноморському газовому форумі, де вони наразі є спостерігачами. Двосторонні ініціативи, такі як Стратегічний енергетичний діалог між США та Єгиптом, можуть бути інтегровані в ширшу взаємодію щодо вирішення спорів щодо виключних економічних зон у регіоні. Найголовніше, що США та ЄС повинні розробити узгоджену кліматичну, енергетичну та торговельну політику щодо Китаю та Росії. Частиною цих зусиль має бути координація впровадження санкцій, чи то стосовно Ірану, Венесуели, «Північного потоку» чи інших місць у світі. Санкції можуть зірвати прогрес у відновленні зв'язків між США та ЄС без належного діалогу та шляху вперед [54].

США та ЄС можуть ще більше посилити диверсифікацію енергетики за допомогою скоординованої стратегії фінансування для підтримки комерціалізації нових технологій та розвитку міжсистемних мереж електроенергетики та природного газу. Американська міжнародна корпорація фінансування розвитку та Експортно-імпортний банк Сполучених Штатів, європейські фінансові органи, Інвестиційний фонд ініціативи «Три морі» та приватний сектор можуть вирішити проблеми, що залишилися, в енергетичній безпеці за допомогою інвестицій, які сприятимуть конкурентним енергетичним ринкам по всій Європі. Скоординовані фінансові зусилля також матимуть вплив на країни, що розвиваються, та на регіони, які найбільше постраждали від зміни клімату. Зрештою, ці інвестиції можуть підтримати зусилля з економічного відновлення після наслідків COVID-19 [55].

Диверсифікація енергетичних систем прискорює цифровізацію та автоматизацію міжсистемних мереж природного газу та електроенергетики. Хоча цифровізація дозволила створити інтегровані енергетичні ринки, підвищити прозорість, зменшити викиди вуглецю та підвищити ефективність операцій, цифрова трансформація також наражає цю критично важливу інфраструктуру на ризик кібератак з боку зловмисників. США та ЄС можуть формувати мережі обміну інформацією для обміну критично важливою

інформацією з кібербезпеки, що допоможе забезпечити швидке реагування на кібератаки [56].

Існує глобальний імпульс та попит на потужний порядок денний скорочення викидів. США та ЄС повинні скористатися цим моментом, щоб стати лідерами у розробці кліматичних рішень. Співпраця з питань клімату та енергетики сприятиме розвитку взаємозалежності, створенню згуртованості та підвищенню ефективності того, як США та ЄС вирішують проблеми зміни клімату та енергетичної безпеки, а також сприятиме економічному відновленню після пандемії COVID-19.

### **Висновки до другого розділу**

1. Трансатлантичні економічні відносини залишаються одними з найвпливовіших та найглибше інтегрованих у світі. ЄС та Сполучені Штати разом становлять майже половину світового ВВП та значну частку світової торгівлі товарами, послугами та інвестиціями. Ця економічна взаємозалежність є результатом десятиліть інституційного узгодження, високого рівня промислового розвитку, спільних стандартів та відкритих ринків. Незважаючи на періодичні суперечки та стратегічні розбіжності, взаємні вигоди від партнерства добре визнані по обидва боки Атлантики. Однією з найвизначніших рис співпраці між ЄС та США є висока взаємодоповнюваність їхніх економік. ЄС є світовим лідером у галузі машинобудування, транспортних засобів, фармацевтики, предметів розкоші та зелених технологій, тоді як Сполучені Штати лідирують у таких секторах, як аерокосмічна галузь, цифрові послуги, енергетика та фінансові інновації.

2. Ще однією перевагою є високий рівень інституційної та регуляторної співпраці. Двосторонні діалоги, створили рамки для вирішення складних торговельних питань, зменшення нетарифних бар'єрів та узгодження стандартів у ключових сферах, що розвиваються, таких як цифрове управління, штучний інтелект та сталий розвиток. Хоча проблеми зберігаються, особливо у сфері захисту даних та субсидій, самі механізми діалогу є позитивною ознакою взаємної відданості. Крім того, геополітична напруженість, така як війна в

Україні, зростаюче суперництво з Китаєм та проблеми енергетичної безпеки, внесла нові рівні складності в динаміку торгівлі між ЄС та США. Вони також спричинили зміни в пріоритетах торговельної політики, причому обидва партнери наголошують на стратегічній автономії, стійкості ланцюгів поставок та зменшенні залежності від конкуруючих держав.

3. Незважаючи на ці перешкоди, стратегічне обґрунтування для тіснішої співпраці посилюється. Глобальний зсув до зеленої та цифрової економіки, у поєднанні зі зростанням конкуренції з боку авторитарних режимів, робить трансатлантичний альянс не просто корисним, а й необхідним для формування правил економіки 21-го століття. Обидві сторони визнали необхідність посилення спільних зусиль у таких сферах, як зелена енергетика, цифрова інфраструктура, напівпровідники, кібербезпека та критично важлива сировина. Зростаюча важливість сталого розвитку та інновацій також призвела до появи нових стимулів для співпраці в галузі чистих технологій, моделей циркулярної економіки та низьковуглецевого промислового розвитку.

## ВИСНОВКИ

1. Торговельно-економічне співробітництво є однією з провідних форм міжнародної економічної взаємодії, яка ґрунтується на принципах взаємовигідності, економічної спеціалізації, компліментарності національних господарств і використання порівняльних переваг. Його теоретичне підґрунтя сформоване на основі класичних і неокласичних теорій міжнародної торгівлі, зокрема теорій абсолютних і порівняльних переваг, забезпеченості факторами виробництва, а також підходів нової торговельної теорії.

Розвиток такої форми економічної взаємодії забезпечує раціональніше використання національних ресурсів, сприяє посиленню конкурентоспроможності, відкриває доступ до нових ринків та стимулює економічне зростання. Проте для ефективної реалізації співробітництва необхідно враховувати широкий спектр впливових факторів — інституційних, політичних, правових і культурних, які можуть як стимулювати, так і стримувати його динаміку. Ґрунтовне теоретичне розуміння цих процесів є основою для подальшого аналізу практики двосторонньої економічної взаємодії.

2. У сучасних умовах на розвиток двостороннього торговельно-економічного співробітництва впливають як внутрішні, так і зовнішні чинники. До сприятливих факторів можна віднести політичну стабільність, відкритість зовнішньоекономічної політики, позитивний інвестиційний клімат, наявність розвиненої інфраструктури, активну участь у міжнародних економічних інституціях, а також укладення угод, що сприяють усуненню бар'єрів у торгівлі.

Разом із тим співпраця може ускладнюватися через протекціоністські заходи, геополітичну нестабільність, економічні суперечності, нестабільність фінансових систем, різні правові режими та недостатній рівень довіри між партнерами. Усвідомлення впливу цих факторів дає змогу більш обґрунтовано підходити до формування зовнішньоекономічної стратегії держави та сприяти посиленню двосторонніх зв'язків на основі спільних інтересів і прагматичного співробітництва.

3. Зовнішня торгівля залишається ключовою силою для обох регіонів –

європейського та американського. Високо диверсифікована структура експорту ЄС, сильний внутрішній ринок та глибока інтеграція з глобальними ланцюгами створення вартості забезпечують стійкість та гнучкість. Сполучені Штати отримують вигоду від технологічного лідерства, великої кількості природних ресурсів та конкурентоспроможних галузей послуг. Ці структурні переваги дозволяють обом партнерам переживати економічні потрясіння та очолювати зусилля з глобального відновлення, про що свідчить їхнє швидке відновлення після COVID-19 та скоординована реакція на збої на енергетичному ринку. Хоча торговельно-економічне партнерство між ЄС та США не позбавлене тертя, його загальна траєкторія є позитивною та дедалі більше стратегічною. Основи співпраці – економічний масштаб, інституційна зрілість та спільні цінності – залишаються міцними. Водночас, подолання поточних викликів вимагатиме проактивної дипломатії, регуляторної конвергенції та взаємного компромісу. Подальший розвиток цього партнерства матиме вирішальне значення не лише для економічних інтересів обох регіонів, але й для глобальної стабільності та сталого розвитку в наступні десятиліття.

4. Поточні особливості та перешкоди для розвитку співпраці між ЄС та США показують, що, хоча партнерство побудоване на спільних цінностях та взаємній економічній вигоді, воно також стикається з постійними викликами. Розбіжності в регуляторних нормах, торговельні суперечки, розбіжності в цифровій політиці та суперечливі підходи до промислової та екологічної політики можуть перешкоджати глибшій інтеграції. Крім того, зростання економічного націоналізму, зміна геополітичних пріоритетів та зростаюча потреба в стратегічній автономії час від часу призводять до напруженості та конкурентної поведінки. Незважаючи на ці виклики, обидва партнери продовжують взаємодіяти через структурований діалог і багатосторонні платформи, демонструючи тверду відданість підтримці стабільності та вирішенню конфліктів за допомогою дипломатії та переговорів.

5. Заглядаючи в майбутнє, перспективи подальшої співпраці між ЄС та США стають дедалі перспективнішими. Обидві сторони визнають необхідність зміцнення трансатлантичних зв'язків у відповідь на глобальні невизначеності,

такі як зміна клімату, технологічна конкуренція, вразливість ланцюгів поставок та геополітична нестабільність. Сфери зі значним потенціалом для співпраці включають зелений та цифровий перехід, диверсифікацію енергетики, інновації в чистих технологіях та скоординовані реакції на глобальні кризи. За умови ефективного управління цими спільними цілями вони можуть слугувати основою для більш стійкого та перспективного партнерства, яке не лише приносить користь обом економікам, але й сприяє формуванню стабільного та заснованого на правилах міжнародного порядку.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Побоченко Л. М., Любарцева К. Д. Аналіз торговельно-економічної співпраці України з країнами Європейського Союзу // Вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. 2020. № 1. С. 45–52.
2. Сучасна міжнародна торгівля: теорії і розвиток // Stud.com.ua. URL : [https://stud.com.ua/54500/ekonomika/suchasna\\_mizhнародna\\_torgivlya\\_teoriyi\\_rozvitok](https://stud.com.ua/54500/ekonomika/suchasna_mizhнародna_torgivlya_teoriyi_rozvitok)
3. Побоченко Л. М., Любарцева К. Д. Торговельно-економічне співробітництво України з країнами ЄС // Молодий вчений. 2018. № 4. С. 193–197.
4. Заяць О. І. Теоретичні основи міжнародної економічної інтеграції в умовах розвитку торговельно-економічних відносин між країнами. // Ефективна економіка. 2013. № 10. URL : <https://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2432>
5. Горянська І. В. Сучасні тенденції розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин. // Економіка і прогнозування. 2010. № 3. С. 45–52.
6. Фролов С. М. Міжнародна торгівля в умовах глобалізації та екологізації економічних процесів. // Наукові праці СумДУ. 2007. № 1. С. 23–29.
7. Міжнародна торгівля: економічна сутність та теорії розвитку. URL: [https://pidru4niki.com/1847011763733/ekonomika/mizhнародna\\_torgivlya\\_ekonomichna\\_sutnist\\_teoriyi\\_rozvitku](https://pidru4niki.com/1847011763733/ekonomika/mizhнародna_torgivlya_ekonomichna_sutnist_teoriyi_rozvitku)
8. Давиденко Г. В. Теоретичне узагальнення ролі стандартів в міжнародних організаціях, пов'язаних з торгівлею. // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. № 19. С. 45–50.
9. Петренко І. О. Теоретичні основи дослідження спільної торговельної політики ЄС. // Економіка та держава. 2013. № 12. С. 23–27.
10. Коваленко Р. С. Сучасний стан та перспективи торговельного співробітництва України та ЄС. // Економіка і управління. 2022. № 3. С. 15–22.

- 11.Горяньська І. В. Сучасні тенденції розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин. // Економіка і прогнозування. 2010. № 3. С. 45–52.
12. Фролов С. М. Міжнародна торгівля в умовах глобалізації та екологізації економічних процесів. // Наукові праці СумДУ. 2007. № 1. С. 23–29.
- 13.Rivera-Batiz, F. L., Erbil, C., & Opanasets, A. International Trade Theory and Evidence: A Survey. Columbia University, 2020.
- 14.Bagwell, K., & Staiger, R. W. Trade Agreements: Theoretical Foundations // Oxford Research Encyclopedia of Economics and Finance. 2017.
- 15.Qian, Z. Economic and Trade Cooperation and Currency Internationalization: Theoretical and Empirical Analysis // RMB Internationalization in 2023. Springer, 2024.
- 16.Krasner, S. D. International Cooperation Theory and International Institutions // Oxford Research Encyclopedia of International Studies. 2017.
- 17.Peterson, T. M. International Trade, Cooperation, and Conflict: The Role of Institutions and Capabilities // Foreign Policy Analysis. 2021. Vol. 17, No. 4.
- 18.The International and Legal Framework for Transregionalization of Trade and Economic Cooperation of the BRICS Countries. University of Malta, 2018.
- 19.Theoretical Foundations of European Economic Integration // The Economics of European Integration. Palgrave Macmillan, 2017.
- 20.Циганкова Т. М. Трансатлантична інтеграція в умовах нових глобальних викликів. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2023. №4. С. 61–68.
- 21.Дудар Т. Г. Аналіз структури зовнішньої торгівлі між ЄС і США у XXI столітті. Економічний часопис-XXI. 2023. №2-3. С. 52–59.
- 22.Поліщук І. П. Особливості регулювання зовнішньої торгівлі в ЄС та США. Економіка та суспільство. 2024. № 39. С. 120-125.
- 23.Нікіфорова С. В. Угода про Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство: ризики та перспективи. Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. 2020. Т. 5. С. 97-101.
- 24.Database – Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data>

25. World data bank – Database. URL:  
<https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&country=UKR#>
26. Policy Position EU-US Relation URL: <https://europeanmovement.eu/policy/eu-us-relations-2/>
27. Козак Ю. Г. Міжнародні економічні відносини : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 368 с.
28. Zsolt Darvas. The European Union's remarkable growth performance relative to the United States. *Bruegel's Weekly Newsletter*. URL:  
<https://www.bruegel.org/analysis/european-unions-remarkable-growth-performance-relative-united-states>
29. Pierangelo Isernia, Linda Basile (June 2014) To agree or Disagree elite opinion and Future prospects of the Transatlantic partnership. *The TransAtlantic relationship and The future Global Governance*. ISSN 2281-5252 working paper 34
30. Relations with the European Union. URL:  
[https://www.nato.int/cps/en/natohq/topics\\_49217.htm](https://www.nato.int/cps/en/natohq/topics_49217.htm)
31. M. Niewiadomski, A. Niemczyk, F. Pereira, M. Surówka. Transatlantic relations between the US and the EU in the second and third decades of the 21st century - main challenges. *Sustainable Business International Journal* 1(96):97-112. DOI:10.22409/sbij.v1i96.59524. URL:  
[https://www.researchgate.net/publication/378104276\\_Transatlantic\\_relations\\_between\\_the\\_US\\_and\\_the\\_EU\\_in\\_the\\_second\\_and\\_third\\_decades\\_of\\_the\\_21st\\_century\\_-\\_main\\_challenges](https://www.researchgate.net/publication/378104276_Transatlantic_relations_between_the_US_and_the_EU_in_the_second_and_third_decades_of_the_21st_century_-_main_challenges)
32. Lin Yang, «Vice Presidential Nominee Vance Calls China 'Biggest Threat to our Country» Voice of America, July 16, 2024, URL  
<https://www.voanews.com/a/vice-presidential-nominee-vance-calls-china-biggest-threat-to-our-country-/7701298.html>.
33. US most important trading partners of the EU. URL:  
[https://www.destatis.de/Europa/EN/Topic/Foreign-trade/EU\\_tradingPartner.html](https://www.destatis.de/Europa/EN/Topic/Foreign-trade/EU_tradingPartner.html)

34. Winners and losers: The long game of US-EU trade conflicts URL: <https://www.euronews.com/my-europe/2025/04/23/winners-and-losers-the-long-game-of-us-eu-trade-conflicts>
35. European Union Exports to United States URL: <https://tradingeconomics.com/european-union/exports/united-states>
36. Trade in Goods with European Union URL: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0003.html>
37. World Exports, Imports, and Trade Partners URL: <https://oec.world/en/profile/country/usa>
38. World Trade Organization. Trade Policy Review: European Union and United States. Geneva : WTO Publications, 2022. 94 p.
39. Yu. G Goloub, S. Yu Shenin. Transatlantic Relations in the Perception of the American Ruling Elite: the Economic Aspect. *Contemporary Europe*. December 2024. DOI:10.31857/S0201708324030094. URL: [https://www.researchgate.net/publication/387071637\\_Transatlantic\\_Relations\\_in\\_the\\_Perception\\_of\\_the\\_American\\_Ruling\\_Elite\\_the\\_Economic\\_Aspect](https://www.researchgate.net/publication/387071637_Transatlantic_Relations_in_the_Perception_of_the_American_Ruling_Elite_the_Economic_Aspect)
40. İ. Karakaya. US transatlantic policies and US-EU transatlantic relations from a historical, political, economic and socio-cultural perspectiveus transatlantic policies and US-EU transatlantic relations from a historical, political, economic and socio-cultural perspective *İmgelem* 7(12):73-92. DOI:10.53791/imgelem.1313576
41. T. Guay., J. Morgenstern-Pomorski., M. Smith. The European Union and the United States: Competition, Convergence and Crisis in the Global Arena. *Bloomsbury* ISBN: 9781350414259. URL: [https://www.researchgate.net/publication/387021490\\_The\\_European\\_Union\\_and\\_the\\_United\\_States\\_Competition\\_Convergence\\_and\\_Crisis\\_in\\_the\\_Global\\_Arena](https://www.researchgate.net/publication/387021490_The_European_Union_and_the_United_States_Competition_Convergence_and_Crisis_in_the_Global_Arena)
42. Roberta N Haar., The Transatlantic Relationship. *The European Union's Geopolitics* (pp.181-202). DOI:10.1007/978-3-031-74587-4\_9

- 43.M. Riddervold., A. Newsome., Introduction: Out With the Old, In With the New? Explaining Changing EU–US Relations. *Politics and Governance* 10(2):128-133 DOI:10.17645/pag.v10i2.5597
- 44.M. Grzana., E. Ilzetki., The impact of Trump’s economic policy on the EU economy. URL: <https://cepr.org/voxeu/columns/impact-trumps-economic-policy-eu-economy>
- 45.Commission responds to unjustified US steel and aluminium tariffs with countermeasures URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_25\\_740](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_25_740)
- 46.Шевченко А. В. Роль трансатлантичної співпраці в умовах глобальної нестабільності. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини. 2022. Вип. 38(2). С. 45–50.
- 47.M. Müftüler-Baç., D. Cihangir-Tetik., The United States and the European Union: transatlantic relations, multilateralism and international stability. *Marmara Journal Of European Studies*. Volume 24 :№ 1 2016. URL: [https://avrupa.marmara.edu.tr/dosya/avrupa/mjes%20arsiv/vol%2024\\_1/mjes\\_24\\_1\\_3.pdf](https://avrupa.marmara.edu.tr/dosya/avrupa/mjes%20arsiv/vol%2024_1/mjes_24_1_3.pdf)
- 48.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](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=USA-EU_-_international_trade_in_goods_statistics)
- 49.M. Bergmann., O. Svendsen., The World’s Largest Trade and Investment Relationship Hangs in the Balance URL: <https://www.csis.org/analysis/worlds-largest-trade-and-investment-relationship-hangs-balance>
- 50.N. Bouchet.,R. Balfour., Supporting Civil Society in Eastern Europe and the Western Balkans: Old and New Challenges. URL: <https://www.gmfus.org/news/supporting-civil-society-eastern-europe-and-western-balkans-old-and-new-challenges>
- 51.Comparing United States and European Union by Economy URL: <https://statisticstimes.com/economy/united-states-vs-eu-economy.php>

- 52.R., Blackwill, K., Archick. U.S.-European Economic Relations And World Trade. «*The Asia Crisis: Economic and Political Implications*» New York, April 15, 1998. URL: <https://ciaotest.cc.columbia.edu/conf/blr01/>
- 53.Тищенко І. О. Торговельно-економічне співробітництво США та ЄС: сучасний стан і перспективи. *Економіка і держава*. 2021. №11. С. 24-29.
- 54.Мартинюк О. В. Економічна дипломатія у контексті співпраці ЄС та США. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2021. №3. С. 38-45.
- 55.Dhingra S., Ottaviano G. Brexit and the Future of EU-US Trade Relations / S. Dhingra, G. Ottaviano // Centre for Economic Performance. – 2022. – CEP Discussion Paper No. 1856.
- 56.Hamilton D. S., Quinlan J. P. *The Transatlantic Economy 2023: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*. Washington, DC : Foreign Policy Institute, 2023. 112 p.