

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

**ЮРІЙ МАЙБОРОДА
КАТЕРИНА БРЕНЗОВИЧ
МИКОЛА ПАЛІНЧАК**

**ГЛОБАЛЬНЕ ТОРГОВЕЛЬНЕ
ЛІДЕРСТВО США: ПЕРЕДУМОВИ,
ФАКТОРИ ТА МЕХАНІЗМ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Монографія

Ужгород
2024

УДК 339.5(73):330.137:339.92
М14

Рецензенти:

Н. В. Стежко, д. е. н., професор;
В. П. Приходько, д. е. н., професор

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
(протокол № 7 від 28 травня 2024 року)

Майборода Ю. О.

М14 Глобальне торговельне лідерство США: передумови, фактори та механізм забезпечення : монографія / Ю.О. Майборода, К.С. Брензович, М.М. Палінчак. – Ужгород: Поліграфцентр «ЛІРА», 2024. – 252 с.

Монографію присвячено комплексному аналізу теоретичних основ та практичних аспектів забезпечення глобального торговельного лідерства США в умовах загострення глобальної конкуренції. Досліджено концептуальні засади глобального торговельного лідерства як складової глобального економічного лідерства та теоретичні підходи до обґрунтування мотивів та факторів домінування країн у міжнародній торгівлі. На основі результатів оцінки ресурсних, макроекономічних, інституційних параметрів економіки США із врахуванням історико-економічного контексту її розвитку виокремлено фактори, що обумовили досягнення країною високих конкурентних позицій та лідерства у міжнародній торгівлі. У монографії здійснено комплексний аналіз структури організаційно-економічного механізму забезпечення глобального лідерства США, зокрема досліджено функції органів державної влади у реалізації зовнішньоторговельної політики як основи механізму забезпечення лідерства у торгівлі.

Видання призначене для науковців, викладачів, економістів-практиків, студентів, що цікавляться питаннями міжнародної торгівлі.

УДК339.5(73):330.137:339.92

© Ю.О. Майборода, К.С. Брензович, М.М. Палінчак, 2024

ISBN 978-617596-368-5

© Поліграфцентр "Ліра", 2024

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ	5
ПЕРЕДМОВА	6
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ЛІДЕРСТВА	8
1.1 Концептуалізація феномену глобального торговельного лідерства	8
1.2 Методика оцінки місця та ролі країни у світовій торговельній системі	29
1.3 Механізм забезпечення лідерських позицій країни у міжнародній торгівлі	46
Висновки до розділу 1	63
РОЗДІЛ 2	
ПОЗИЦІЇ США У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ ТА МЕХАНІЗМ ЇХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	65
2.1 Місце США у світовій торгівлі, передумови та фактори його формування	65
2.2 Експортна спеціалізація США в контексті технологічного лідерства країни та діяльності національних ТНК	89
2.3 Особливості механізму забезпечення глобального торговельного лідерства США	117
Висновки до розділу 2	134
РОЗДІЛ 3	
ТОРГОВЕЛЬНЕ ЛІДЕРСТВО США В КОНТЕКСТІ ЗАГОСТРЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	136
3.1 Інтегральна оцінка глобального торговельного лідерства США	136
3.2 Глобальне торговельне лідерство США в контексті конкурентної боротьби з Китаєм та загрози національній безпеці	155
3.3 Оцінка впливу двосторонньої торгівлі України та США на розвиток національної економіки	172
Висновки до розділу 3	194

ПІСЛЯМОВА	196
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	202
ДОДАТКИ	231
Додаток А	231
Додаток Б	235
Додаток В	236
Додаток Г	238
Додаток Д	240
Додаток Е	242
Додаток Ж	245
Додаток З	248

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

США	Сполучені Штати Америки
КНР	Китайська Народна Республіка
ЄС	Європейський Союз
МЄВ	міжнародні економічні відносини
ТНК	транснаціональна корпорація
НТП	науково-технічний прогрес
МВФ	Міжнародний валютний фонд
СОТ	Світова організація торгівлі
ЮНКТАД	United Nations Conference on Trade and Development, Конференція Організації об'єднаних націй з торгівлі та розвитку
ОЕСР	Організація економічного співробітництва та розвитку
ВВП	валовий внутрішній продукт
ГАТТ	General Agreement on Tariffs and Trade, Генеральна угода з тарифів і торгівлі
ГАТС	General Agreement on Trade in Services, Генеральна угода з торгівлі послугами
НДДКР	науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
ЗЕД	зовнішньоекономічна діяльність
NAFTA	North American Free Trade Agreement, Північноамериканська зона вільної торгівлі
USMCA	United States-Mexico-Canada Agreement, Угода про зону вільної торгівлі між США, Мексикою та Канадою

ПЕРЕДМОВА

У сучасній глобальній економіці визначилися країни-лідери торгівлі, на які припадають основні обсяги світового експорту товарів та послуг. Так, понад 60 % світового експорту товарів і послуг здійснюють 15 національних економік, серед яких – країни з різними рівнями доходів та розвитку ринкових відносин. При цьому майже чверть світового експорту припадає на дві найпотужніші економіки світу – США та КНР, протистояння між якими на світових ринках набуває гострої форми та різною мірою впливає на всі світогосподарські процеси та їх учасників.

У фокусі сучасної наукової дискусії – прояви та наслідки конкурентної боротьби між США та Китаєм, що водночас відбувається в умовах тісної взаємодії та взаємозалежності їх господарств, та можливі наслідки такого «протистояння-взаємодії» для світової економіки. А отже, особливий науковий інтерес становлять механізми, що застосовуються країнами задля досягнення та збереження світового торговельного лідерства.

Монографію «Глобальне торговельне лідерство США: передумови, фактори та механізм забезпечення» присвячено комплексному аналізу місця і ролі США у світовій торгівлі, дослідженню передумов та факторів, що визначають позиції країни на глобальному ринку, а також обґрунтуванню теоретичних основ та практичних аспектів функціонування механізму забезпечення торговельного лідерства США в умовах загострення глобальної конкуренції та кризових процесів у світовій економіці.

Видання складається з трьох частин. У першому розділі розкрито концептуальні засади глобального торговельного лідерства як складової глобального економічного лідерства та теоретичні підходи до обґрунтування мотивів та факторів домінування країн у міжнародній торгівлі, наведено організаційну модель механізму забезпечення глобального торговельного лідерства.

У другому розділі на основі результатів оцінки ресурсних, макроекономічних, інституційних параметрів економіки США із врахуванням історико-економічного контексту її розвитку виокремлено фактори, що обумовили досягнення країною

високих конкурентних позицій та лідерства у міжнародній торгівлі. Проведено аналіз показників зовнішньої торгівлі США, здійснено оцінку закордонної діяльності ТНК, що базуються в США, визначено особливості взаємовідносин між ТНК та урядом США. У монографії досліджено функції органів державної влади у реалізації зовнішньоторговельної політики як основи механізму забезпечення лідерства у торгівлі.

У третьому розділі запропоновано методiku оцінки лідерства у торгівлі, що ґрунтується на розрахунку та вивченні у динаміці індексу глобального торговельного лідерства. На підставі розрахунку даного індексу для США та низки країн, що віднесені до провідних експортерів світу, зроблено висновки щодо зміни диспозиції США та їх найближчих конкурентів, зокрема КНР, у світовій торгівлі.

У дослідженні також проведено оцінку сутнісних рис конкурентної взаємодії США й Китаю, обґрунтовано вплив двосторонньої торгівлі та інвестиційного співробітництва на позиції США у світовій торгівлі.

Враховуючи активізацію торговельної-економічної співпраці між Україною та США напередодні розгортання повномасштабної війни проти нашої держави з боку РФ та активну урядову підтримку з боку США впродовж періоду агресії, автори вважали за необхідне на сторінках монографії дослідити ретроспективи та перспективи подальшого розвитку двосторонньої торгівлі та її впливу на економічне зростання України.

Автори щиро вдячні рецензентам доктору економічних наук, професору кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана Стежко Надії Володимирівні та доктору економічних наук, професору, завідувачу кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет» Приходьку Володимирі Панасовичу за поради, рекомендації та об'єктивну оцінку представленої наукової праці.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ЛІДЕРСТВА

1.1 Концептуалізація феномену глобального торговельного лідерства

В умовах загострення глобальної конкуренції все більш помітною стає тенденція до багатополярності світу, як у політичній, так і в економічній площині. Поряд із розвинутими економіками західного світу, що вже впродовж тривалого часу лідирують за соціально-економічними показниками та політичним впливом, у світовій економіці динамічно розвиваються і набирають ваги молоді потужні економіки Азійського регіону, які за своїми макроекономічними показниками, ступенем участі у світогосподарських процесах та впливом на них стрімко наближаються до розвинутих економік. Таке наближення викликає зрозуміле занепокоєння з боку «традиційних» та багаторічних лідерів і знаходить відображення у стратегіях їх зовнішньої політики.

Сучасний «трикутник конкурентного протистояння» формується на основі та навколо трьох центрів-економічних лідерів – США, ЄС та Китаю. Так, В. Лагутін розглядає глобальні трансформації, пов'язані із реконфігурацією світової економіки серед іншого, саме у аспекті транзиту глобального лідерства у контексті протистояння США, ЄС і Китаю, та наголошує на дисфункціональності щодо забезпечення глобального розвитку існуючого моноцентричного (уніполярного) світового порядку, що сформувався з початку 1990-х років і побудований на ідеології неолібералізму [1, с. 7]. Трансформаційні процеси зачіпають всі рівні світової економічної системи загалом та торгівельної системи зокрема. Так, як зазначає Ю. Іщук, трансформація має форму різноспрямованого процесу уніфікації та диверсифікації умов торгівлі під впливом глобалізаційних (у формі наднаціонального регулювання СОТ) та деглобалізаційних (що супроводжуються

підписанням регіональних торговельних угод) проявів в міжнародних економічних відносинах, і проявляється в одночасному використанні протекціоністських інструментів та інструментів, що спрямовані на подальшу лібералізацію торговельної політики [2, с. 35]. У зв'язку із зазначеним виникають доречні запитання: чи здатна сучасна система регулювання міжнародної торгівлі з огляду на вагу в ній розвинутих економік забезпечити всім країнам світу справедливий доступ до світових ринків та можливості ефективно здійснювати зовнішньоторговельні операції, а відтак реалізувати їх позитивний вплив на економічне зростання національних господарств; якими є перспективи сучасної світобудови та розміщення сил в світовій економіці загалом та світовій торгівлі зокрема, та чи можливим є транзит глобального лідерства в існуючих умовах. Пошук відповідей на перелічені питання вимагає здійснення наукового дослідження насамперед у напрямі вивчення концептуальних основ феномену лідерства у глобальній торгівлі та мотивів країн, що прагнуть до такого лідерства.

Необхідно зауважити, що у дослідженнях проблеми лідерства у міжнародних відносинах політичним та військовим аспектам домінування відведено більшу увагу, аніж економічним. Політична вага країн окреслюється через їх участь у впливових міжнародних організаціях, формальну та неформальну роль у прийнятті рішень такими організаціями. Військове домінування оцінюється чисельністю армії та сучасністю озброєнь. Однак очевидним є і те, що саме економічний розвиток є основою, що створює можливості і для політичного, і для військового лідерства, як зрозуміло і те, що оцінка економічного домінування є набагато складнішим завданням з огляду на плинність та багатогранність процесів у сучасних міжнародних економічних відносинах.

Ключову роль у площині економічної могутності та економічного впливу в сучасному глобальному середовищі відіграє вісь міжнародної торгівлі. Справді, в існуючій інституційній будові світу політичне домінування все ж належить економікам, що глибоко інтегровані у світове господарство за всіма формами міжнародних економічних відносин, і зокрема потужно представлені

у світовій торгівлі. І навпаки, у сучасному взаємозалежному світі жодна національна економіка не зможе стати самодостатньою без активної участі у світових інститутах регулювання глобальних процесів, співпраці з партнерами на підставах взаємності. Як і багато століть тому, в епоху великих географічних відкриттів, розширення торгівлі створює нові перспективи економічного розвитку країн, і водночас робить їх взаємозалежними від торговельних партнерів.

Роль міжнародної торгівлі та її регулювання у реалізації військових та політичних цілей важко переоцінити. У розпорядженні національних урядів є низка інструментів, що впроваджуються індивідуально чи колективно, і можуть бути приведені в дію в разі економічних криз мирного часу чи військово-політичної загрози. І саме тут, рівень та диференційованість такого домінування країни у світових торговельних процесах буде визначати потенційну ефективність застосування таких заходів. Тому дослідження торговельного лідерства, його факторів та механізмів забезпечення, має також розглядатися у зв'язку із економічною безпекою країни, і є актуальним і новітнім напрямом наукового пошуку з огляду на загострення воєнних протистоянь у світі.

Для того, щоб обґрунтовано сформулювати концептуальне наповнення категорії «глобальне торговельне лідерство країни», необхідно насамперед з'ясувати семантику категорії «лідерство» та дослідити можливості застосування цього терміну щодо країни в дискурсі міжнародних економічних відносин загалом та міжнародної торгівлі зокрема. Окрім цього, доцільним для визначення сутності та категоріальних ознак феномену глобального торговельного лідерства країни є з'ясування, зокрема через призму сучасних теорій та концепцій міжнародної торгівлі, того, які першопричини спонукають держави прагнути, досягати його та намагатися утримати, та які фактори є визначальними у його досягненні.

Поняття «лідер» та «лідерство» застосовуються у різних наукових сферах, та насамперед характеризують лідера як працівника, керівника, який визначає діяльність інших працівників, або ж ланку управління, фірму, що досягає високих

результатів діяльності. Відповідно, лідерство тлумачиться як цілеспрямований вплив на людей (підлеглих) у напрямку досягнення організацією своїх цілей [3, с. 389–390]. У науковій літературі при означенні країн, що займають повідні позиції у міжнародній економіці, застосовують терміни «лідер» (leader), «провідний», «передовий» (leading), домінуючий (dominating). При цьому в англomовній літературі найчастіше застосовується категорія «leader» (in economics, in global trade). Рідше для означення лідерства певної країни застосовується термін «гегемонія» (hegemony, hegemonic leadership), що характеризує першість або домінування з позицій сили, а тому більш актуальний у дослідженні військово-політичної тематики в історичному дискурсі. Вплив на формування інтересів інших суб'єктів з позиції гегемона може відбуватися силовим шляхом або завдяки ідеологічному тиску [4, с. 5], сьогодні ж такі методи мають значно меншу ефективність, аніж економічні. Відтак таке означення впливовості у сфері міжнародних відносин характерне для досліджень тих часів ХХ століття, коли напруженість військово-політичної боротьби була значно відчутнішою, аніж економічної. Однак і в сучасних наукових розвідках, зокрема у дослідженні Т. Артьомової, при аналізі питання економічної могутності застосовується термін «глобальна економічна гегемонія», що характеризується автором як лідерство країни, що обумовлене не виключно економічним зростанням, але й ідейною перевагою (мова йде про лідерство США як центру професіональних економічних досліджень і методологічного монополіста течії мейнстрім) [5, с. 133].

Варто зазначити, що до категорії «лідерство» у міжнародній площині, як і до власне категорії «світове економічне лідерство», інтерес є досить помірний, порівняно з тим, скільки уваги приділяється дослідженню поняття «лідерство» у менеджменті. Часто категорія «світовий лідер» застосовується як характеристика провідних економік світу (за показниками обсягу ВВП, частки у світовому виробництві, рівня життя) та міжнародних компаній. Найбільше дане поняття викликає інтерес у психологічних та міждисциплінарних дослідженнях, а в політичних науках застосовується значно частіше, аніж в економічних.

Така помірна увага до категорії лідерства у контексті міжнародних економічних відносин пояснюється тим, що, по-перше, впродовж останніх 50–60-х років у світовій економіці існував визнаний лідер – США, і всі подальші теорії щодо майбутньої світобудови зберігали за цією країною статус і політичного, і економічного лідера. До цього, перехід статусу світового економічного лідера від Британської Імперії до США також відбувся відносно «безкровно», оскільки, як відбувався в межах єдиної західної цивілізації [1, с. 8]. Нині ж, головне суперництво у економічній площині відбувається між США та КНР – країнами з різними моделями національної економіки та політичними системами.

Найсміливіші припущення вже нині прогнозують кардинальну зміну розстановки сил у глобальному середовищі, як у економіці, так і в політиці, появу нових лідерів, що посилює інтерес науки до даної категорії у макроекономічному, світовому масштабах. Крім цього, як показує досвід, зміна економічної моделі світу ставить нові критерії до світових лідерів. Це може призвести до перегляду як національних зовнішньоекономічних та зовнішньополітичних політик, так і до змін в міжнародних економічних інституціях внаслідок такої глобальної «перестановки сил». Поряд із цим, потенціал політичного впливу розвинутих економік через їх роль у світовій торгівлі вочевидь надалі розглядатиметься як інструмент вирішення воєнних конфліктів, а тому перед вже діючими лідерами постане нагальне питання щодо розвитку дієвого механізму збереження такого домінування та зміцнення позицій.

Враховуючи визначену мету і завдання дослідження, вважаємо за доцільне виокремити ознаки феномену «глобальне торговельне лідерство», його відмінність від категорії «глобальне економічне лідерство». Для цього необхідно насамперед узагальнити поняття «лідер» та «лідерство», розглянути особливості їх застосування у сфері міжнародних економічних відносин.

У економічному дискурсі, як і в соціально-психологічному, поняття «лідер» найчастіше застосовується як характеристика особистості, що своїм авторитетом та персональними якостями скеровує до дій колектив, групу людей. У мікроекономіці та менеджменті таким лідером часто, але не завжди є керівник

підприємства чи його підрозділу. Основною рисою такої особистості є здатність згуртувати колектив навколо вирішення певної задачі. Аналізуючи тлумачення категорії лідерства в різних наукових галузях, О. Кметь зазначає, що з позицій економічної науки лідерство є «..цілеспрямованим впливом на людей (підлеглих) у напрямку досягнення організацією своїх цілей» [3, с. 387]. За визначенням Л. Філатової та Л. Новохацької, лідерство здатне об'єднати людей у спільних зусиллях, підпорядкованих загальній меті та місії організації, в якій поступово вирішуються оперативні та стратегічні цілі [6, с. 65]. Л. Сергеева, В. Кондратьєва, М. Хромей зазначають, що лідеру-особистості властиве бачення задачі, шляхів її вирішення, здатність вирішити її шляхом найбільш ефективної організації та власної участі. Отже, лідером є людина, яка береться за справу сама або розподіляє завдання між членами групи так, щоб кожен з них міг виявити ініціативу, в той час як лідерство є спроможністю впливати на окремі особистості та соціальні групи, трудові колективи, спрямовувати їхні зусилля на досягнення мети організації, фірми, підприємства [7, с. 19]. Таким чином, природа лідерства на рівні особистості зрозуміла і вже достатньо детально розтлумачена, а тому може бути узагальнена як здатність особи авторитарними чи демократичними методами стимулювати членів організації досягати поставлених задач. У контексті міжнародної економіки на рівні особистості, поняття «світовий лідер» зустрічається досить рідко, і застосовується щодо провідних світових діячів, менеджерів, голів держав, керівників міжнародних компаній та організацій.

У економічній науці, в тому числі у сфері міжнародної економіки, досить часто зустрічається поняття «підприємство-лідер», під яким розуміється підприємницька одиниця, що серед інших аналогічних підприємств виявляє найкращі показники економічного результату, якості продукції та послуг, технологічного розвитку, рівня кадрового забезпечення тощо. Результати такого підприємства стають еталонними для наздоганяючих чи конкуруючих підприємств, базою для порівняння та наслідування. Лідерство серед підприємств може розглядатися на регіональному, національному та глобальному рівнях.

Найскладнішим для означення як наукової категорії є поняття «світовий лідер» та «світове лідерство» по застосуванню щодо країни як суб'єкта світової економіки. Якщо на рівні підприємства очевидно передумовою ефективності є наявність одного лідера-особистості, то, як зазначає Н. Мельничук, «...лідерство у світовій системі не обов'язково передбачає наявність тільки одного лідера, оскільки у колі лідерів може бути своя ієрархія», а до лідерських якостей країни відносить її здатність впливати на формування міжнародного порядку в цілому або його окремих фрагментів [8, с. 212]. До прикладу, якщо у політиці така ознака лідера як згуртованість країн навколо нього є беззаперечною, то в економіці лідер зазвичай є еталоном, до якостей або показників якого прагнуть, однак не обов'язково всі наслідувачі делегують лідеру вирішення основної спільної задачі. Так, США та Китай є лідерами у світовій торгівлі, однак відстоюють полярні один одному інтереси та ведуть боротьбу за домінування на світових товарних ринках.

Відрізнятися можуть й шляхи досягнення та утримання лідерських позицій. У цьому контексті доречно виділити проміжну ланку – так званих регіональних економічних лідерів. У регіональних інтеграційних об'єднаннях формується ядро з потужних національних економічних систем, які зрештою визначають траєкторію розвитку всього угруповання. Класичним прикладом регіонального економічного лідерства є країни-засновники ЄС у Європі, США та Канада у Америці, Китай в Азії. Відтак, у сфері міжнародних економічних взаємин виникають три категорії лідерів – «керуючі» з високим ступенем легітимізованого впливу на рішення групи, «ведучі» – домінують за еталонними показниками і є прикладом для країн-наслідувачів, та «поодинокі» – виступають у змаганні за лідерство з іншими лідерами, тобто конкурують з близькими за показниками національними економіками та не реалізують у боротьбі за домінування жодних групових цілей.

Таким чином, застосування категорії лідерства у сфері міжнародної економіки може стосуватися трьох рівнів – особистісного, організаційного та геоекономічного (рис. 1.1).

На особистісному рівні даний термін описує підприємця, менеджера, керівника, на організаційному – підприємство

чи організацію, що діють в сфері МЕВ, на геоекономічному – країну, регіон чи об'єднання країн, що є суб'єктами МЕВ, і піддаються впливу трансформаційних процесів у глобальному економічному середовищі.

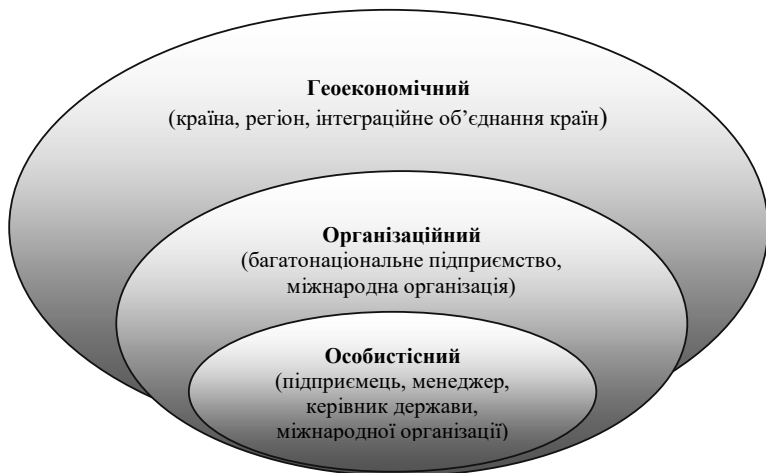


Рис. 1.1. Рівні застосування категорії «лідерство» у міжнародній економіці

Джерело: розроблено авторами

Глобальне економічне лідерство країни найчастіше ототожнюється з абсолютним розміром її ВВП чи часткою країни світовому виробництві товарів і послуг. Відтак, зміна у абсолютному та відносному щодо інших країн розмірі ВВП мала б характеризувати транзит лідерства у світовій економічній системі. Такий підхід розглядає проблему дещо однобоко, оскільки по суті характеризує процеси економічного зростання як збільшення обсягів виробництва безвідносно до інтенсивності чи екстенсивності використання факторів виробництва. Зрозуміло, що мірою оцінки ваги країни глобальній економіці є розмір її економіки та динаміка її зростання, однак більш важливою в умовах динамічних глобальних трансформацій є здатність країни забезпечити не лише економічне зростання, що вимірюється динамікою ВВП, але досягти економічного розвитку як удосконалення

використання продуктивних сил та більш ефективного їх застосування. Так, розділяючи поняття «економічне зростання» та «економічний розвиток» Т. Огаренко справедливо визначає економічне зростання як кількісне збільшення параметрів економічної системи, тобто зростання обсягів продуктів і послуг, які виробляються у економічній системі за певний період (результатів виробництва) за рахунок пропорційного збільшення використовуваних факторів виробництва, а під економічним розвитком розуміє збільшення обсягів суспільного виробництва за рахунок удосконалення продуктивних сил і способу їх поєднання [9, с. 267]. Так само, на наше переконання, лідерство країни за абсолютними показниками торгівлі ще не є обґрунтованим доказом того, що дана економіка наділена усіма рисами глобального торговельного лідера.

Розглянемо детальніше складові глобального економічного лідерства та місце торговельного лідерства у ньому. Так, Т. Шталь, В. Козуб, М. Колісник пропонують ідентифікувати економічне лідерство на мікроекономічному рівні (ТНК) та на макроекономічному рівні (країни), при цьому виокремлюють такий чинник досягнення світового економічного лідерства як інноваційний розвиток. В ході аналізу лідерства дослідники виділяють три найважливіші сфери: діяльність ТНК, технологічний базис і узагальнюючі індикатори глобалізації. Економічне лідерство автори ідентифікують насамперед як країнове (держави Великої двадцятки, у тому числі країни Західної Європи), а також виокремлюють мега-регіони-лідери, фірми-лідери, мережні лідери тощо (рис. 1.2) [10].

Близьким за змістовим навантаженням до поняття «глобальне економічне лідерство» є термін «глобальне конкурентне лідерство», що за твердженням А. Шлапак полягає у «...здатності держави задавати траєкторії соціально-економічного розвитку інших країн і їх груп на основі формування світового економічного порядку способом розробки правил і норм регулювання міжнародних відносин і визначення основних трендів трансформації економічних систем різних рівнів» [11, с. 35]. У такому трактуванні якнайкраще, на нашу думку, враховано семантичне навантаження терміну «лідерство» (на противагу «домінуванню», «керівництву» та «управлінню»), що характеризує здатність держави

як економічного суб'єкта формувати тренди та умови розвитку світової економічної системи. Серед загальних форм глобального конкурентного лідерства автор виокремлює матеріально-речову та вартісну; за функціональною ознакою воно може бути військово-політичним, економічним, фінансовим, науково-технічним й інноваційним, інформаційним, інституційно-регуляторним.

І. Дзєбих виділяє факторне, виробниче, торговельне, фінансове, соціально-економічне, науково-технічне, торговельне та інформаційне лідерство ТНК, регіонів та країн [12, с. 55]. При цьому лідерство країн «спирається» на лідерство кластерів, регіонів, галузей та корпорацій. І. Каленюк та Л. Цимбал виокремлюють категорію інтелектуального лідерства і стверджують, що високі позиції у глобальному середовищі найбільш конкурентних та успішних держав обумовлені їхнім курсом на максимальну інтелектуалізацію [13].

Узагальнюючи наведені підходи до визначення сутності глобального лідерства, його складових та форм, а також враховуючи ситуаційний компонент середовища МEB, можна підсумувати,



Рис. 1.2. Модель лідерства у сучасній світовій економіці

Джерело: [10, с. 18]

що *глобальне економічне лідерство* країни – це випередження певною національною економікою інших господарських систем за показниками ресурсної, виробничої, інвестиційної, інноваційно-технологічної, валютно-фінансової, міжнародної торговельної діяльності та за якістю життя населення у різних їх поєднаннях, та здатність визначати умови та тенденції розвитку відповідних сфер господарського життя у глобальному середовищі. Таким чином, складовими глобального економічного лідерства є ресурсне, виробниче, інвестиційне, соціально-економічне, науково-технічне, інституційне, валютно-фінансове та торговельне лідерство – табл. 1.1.

Таблиця 1.1

**Характеристика складових
глобального економічного лідерства країни**

Складові глобального економічного лідерства	Характеристика
Ресурсне (факторне)	Країна більшою мірою забезпечена певними, головним чином, природними ресурсами, аніж інші країни світу
Виробниче	Лідерство у виробництві певного продукту чи групи товарів (послуг), що виявляється у вартісному переважанні обсягів виготовлення даного продукту в певній національній економіці по відношенню до інших економік
Інвестиційне	Переважання країни за обсягами капіталовкладень за кордон та домінування ТНК, що походять з даних країн, за їх присутністю на закордонних ринках
Лідерство за якістю життя (соціально-економічне)	Високі показники рівня (якості) життя населення порівняно з іншими країнами
Науково-технічне (інноваційне)	Високі, порівняно з іншими країнами, показники інноваційного та технологічного розвитку економіки
Інституційне	Високий рівень представництва країни у керівних органах міжнародних організацій, що характеризується високим рівнем делегованого впливу на рішення згаданих структур
Валютно-фінансове	Використання національної валюти у міжнародних розрахунках та в якості резервної валюти
Торговельне	Домінування країни у сфері міжнародної торгівлі за показниками вартісного обсягу та якісного представлення на світових ринках товарів та послуг

Джерело: розроблено авторами з урахуванням [9–13]

При цьому, необхідно врахувати, що лідерство країни лише за окремими із зазначених складових не обов'язково характеризує національну економіку як світового лідера. Чим у більшому поєднанні сфер глобального лідерства представлена країна, тим більше підстав відносити її до категорії лідерів. Торговельне та соціально-економічне лідерство є похідними від решти сфер і є результатом ресурсної, виробничої, інвестиційної, інноваційної першості у різних їх поєднаннях. Так, виробниче лідерство формується як результат поєднання ресурсного забезпечення та ефективного використання технологій, і при цьому зазвичай має вузький галузевий характер, зумовлений спеціалізацією виробництва. Торговельне лідерство формується у поєднанні ресурсного забезпечення, науково-технічного розвитку, інвестиційної активності, інституційного впливу країни у глобальному економічному середовищі. Валютно-фінансові переваги, що виявляються у стійкості національної валюти та її широкому застосуванні у міжнародних розрахунках, є результатом торговельного та інвестиційного лідерства.

Виходячи з дослідженого змістового наповнення категорії «глобальне лідерство» у міжнародно-економічному контексті, можна вважати, що *глобальне торговельне лідерство* – це становище першості певної національної економіки у глобальній торгівлі за кількісними та якісними показниками, над рештою країн, що склалося завдяки ситуаційній відповідності системи зовнішньої торгівлі країни та форми її взаємодії з іншими учасниками існуючим у світовому господарстві умовам; це складова глобального економічного лідерства, що полягає у здатності країни проявляти ключові тенденції міжнародних торговельних відносин, особливостей їх регулювання, та впливати на їх формування. Глобальне торговельне лідерство не слід розглядати обмежено, лише як кількісну характеристику присутності країни на світовому ринку – за обсягом експорту чи ступенем експортної спеціалізації. До якісних ознак лідерства слід відносити здатність утримуватися на досягнутому рівні розвитку завдяки ефективності системи регулювання зовнішньоторговельних операцій, дієвості системи комерційної дипломатії та здатності скеровувати «наслідувачів» за собою, виконуючи функцію еталону. Лише

перевищення обсягів експорту над імпортом не характеризує країну як світового лідера – до уваги слід брати і те, за рахунок чого досягнуто цих показників, чи може країна утримувати першість, чи не є таке досягнення умовно випадковим і спричиненим тимчасовими факторами, такими як кризові процеси у країнах-конкурентах чи економічні негаразди світових масштабів.

Останнім часом, позитивна роль міжнародної торгівлі у глобальному економічному розвитку зокрема, та у економічному зростанні країн загалом розглядається як доведений факт. Не викликає сумніву і те, що найбільш «спритні» за темпами економічного зростання країни завдячують високим показниками росту ВВП активній зовнішній торгівлі. Дійсно, вільна торгівля в сучасній економіці уможливила вільний рух технологій та ідей, що дозволило країнам поглибити спеціалізацію, підвищити показники продуктивності, цим самим стимулювати економічне зростання та сприяти вирішенню певних глобальних проблем. Завдяки міжнародній торгівлі, як зазначається у звіті Світового економічного форуму, вдалося наполовину вирішити проблему бідності у світі, а документ «Цілі сталого розвитку» визначає міжнародну торгівлю як один із механізмів остаточного подолання крайньої бідності у світі до 2030 року [14, с. 11].

Однак якщо позитивний вплив міжнародної торгівлі, яка нині зростає значно швидшими темпами, ніж світове виробництво, на глобальну економіку в цілому не піддається сумніву, то інтеграція окремо взятих країн у процеси світової торгівлі та міра впливу участі країни у експортно-імпортних процесах на її економічне зростання, досі є предметом наукових дискусій. Аналогічно, не доведеним є факт, що домінування країни на світових ринках є запорукою досягнення лідерських позицій у світовій економіці загалом. У зв'язку з цим, поряд із визначенням поняття лідерства у міжнародній торгівлі, необхідно дослідити також дві дотичні проблеми: перша – яким чином участь у міжнародній торгівлі впливає на економічне зростання країни та чому її вплив неоднаковий для різних країн, і друга – наскільки важливою є позиція країни у міжнародній торгівлі для досягнення її глобального економічного домінування. Обґрунтування зв'язку між участю країни у торгівлі

та економічним зростанням дає розуміння мотивації дій урядів, що спрямовані на посилення позицій в окремих галузях торгівлі та в глобальній торгівлі загалом.

Міжнародна торгівля як найдавніша форма міжнародних економічних відносин вже більш як п'ять століть розглядається у різних економічних концепціях як основа економічного зростання країн світу. Однак якщо 500 років тому досягнення лідерства у міжнародній торгівлі було підпорядковано завданню забезпечення припливу багатства у формі золота, утримання позитивного платіжного балансу, то сьогодні «вагомість» держави у світових торговельних процесах тісно пов'язана не тільки з прагненням збільшити обсяги експорту, скоротити або усунути негативне сальдо торгового балансу. Країни у зовнішньоторговельній політиці переслідують цілі захоплення більших сегментів закордонних ринків, встановлення монопольного становища, а через перенесення виробництв у країни, що розвиваються – розвиток системи ТНК, збільшення дохідності іноземних інвестицій та навіть встановлення політичного контролю над національними урядами.

Ключовою ознакою результативності реалізації країною своєї зовнішньоторговельної стратегії є досягнення зростання експортних доходів та валового продукту, а тому більшість наукових теорій розглядають вплив торгівлі на економічне зростання, роз'яснюючи механізм такого впливу та фактори, що обумовлюють лідерські позиції країн у світовій торгівлі. Розуміння механізму впливу міжнародної торгівлі на економіку торгуючої країни дає пояснення діям країн, зокрема у сфері регулювання міжнародної торгівлі, а аналіз факторів, що призводять до торговельного лідерства, пояснюють те, чому одні країни є успішними у цьому напрямі, а інші – ні.

Домінування у міжнародній торгівлі віддавна вважалося, поряд із військовою могутністю, важливою складовою світової переваги. І хоча торгівля і у давні часи виконувала важливу роль у розвитку імперій, перші спроби наукового пояснення ролі торгівлі у економічному зростанні країни датуються XVI–XVII стіттям, чому передувала активізація процесів торгівлі між країнами. Першою науково сформованою теорією, що пояснювала роль

участі країни у міжнародній торгівлі у її економічному зростанні та забезпеченні місця в світовій економіці, стала теорія меркантилізму. Дана теорія ототожнює домінування у світовій економіці зі ступенем розвитку міжнародної торгівлі, хоча і досліджує цей зв'язок односторонньо – торгівля розглядається як джерело приливу золота. Нація стає заможнішою та могутнішою, коли експортує більше, ніж імпортує. Надлишок зовнішньої торгівлі, який утворюється, буде залишатися у країні у вигляді дорогоцінних металів, зокрема золота та срібла [15, с. 35]. Теорія меркантилізму була покладена в основу тодішньої торговельної політики протекціонізму, тобто захисту національного ринку від іноземних товарів. Основним механізмом такого захисту вважалася система митних тарифів, а також безпосередня підтримка державою національних підприємств, що здійснюють експорт, а головним результатом – досягнення «нульової суми» (zero-sum) – ситуації, у якій здобутки однієї країни є результатом втрат іншої. Джерелом доходу країни визнано надходження від експорту, таким чином головним постулатом теорії меркантилізму, а відповідно і політики, на засадах якого вона ґрунтувалася, було досягнення позитивного сальдо зовнішньої торгівлі. При цьому не враховувався той факт, що навіть при нульовому балансі та «програші» у конкурентній боротьбі «переможена» країна отримувала на свій ринок необхідні їй дефіцитні товари.

Проектуючи тодішню систему взаємовідносин учасників світової торгівлі на сучасний етап, можна сказати, що наведені аспекти є ключовими ознаками лідерства і нині: валютні доходи та здатність впливати на рішення та участь інших учасників глобальної торговельної системи через систему інститутів регулювання залишаються основними критеріями, за якими можна оцінити ступінь домінування країни у міжнародній торгівлі. Ймовірно тому, у сучасних стратегіях держав помітними є парадигмальні ознаки неомеркантилізму.

Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо також підкреслює важливість міжнародної торгівлі для добробуту країн, однак вже з точки зору взаємності та свободи товарообміну. Класична економічна теорія розглядає вплив міжнародної торгівлі на економічне зростання через призму продуктивності праці.

Спеціалізація країн на виробництві тих товарів, у виробництві яких вони мають порівняльні переваги, та їх подальший продаж, а взамін – придбання інших товарів у країн, які їх виробляють з меншими витратами, дозволять обом країнами споживати більше. Товари виробляються більш ефективно і з меншими витратами, а це призводить до зростання доходу [16].

Попередник Д. Рікардо, автор теорії абсолютних переваг А. Сміт у «Дослідженні про природу та причини багатства народів» пояснював механізм впливу міжнародної торгівлі на багатство країн спрощено – на основі моделі світу, де існують лише дві країни, які виробляють два товари та мають в розпорядженні лише один ресурс – працю. Ідея оцінювати економічне зростання країн через призму продуктивності праці була покладена в основу багатьох інших, в тому числі сучасних теорій. А. Сміт вважав, що багатство країни потрібно оцінювати не кількістю золота, а якістю життя її населення, зростанню якої сприяє вільна торгівля: спеціалізація та вільний обмін товарами між країнами приносить користь усім учасникам міжнародної торгівлі, оскільки ресурси використовують більш ефективно, як результат – зростають стандарти життя [17].

Сучасні теорії міжнародної торгівлі більш глибоко пояснюють значення світового товарообміну у економічному зростанні країн, та крім цього, аналізують шляхи досягнення та подальшого утримання провідних позицій країн на світових ринках. Модерні теорії міжнародної торгівлі деталізовано виокремлюють фактори, що обумовлюють участь країни у міжнародній торгівлі, визначають її спеціалізацію та домінування у окремих секторах, розглядають міжнародну торгівлю не лише з позицій країни, а з боку підприємства, що функціонує на світовому ринку (теорія життєвого циклу товару, теорія технологічного розриву, теорії внутрішньогалузевої торгівлі та перехресного попиту). Науковий інтерес у сучасних теоріях, що досліджують вплив торгівлі на економічне зростання, викликає і географічний фактор – розмір країни, її розташування відносно потенційних споживачів, і початковий рівень доходів у країнах, що торгують.

Сучасні теорії підтверджують важливість технологічного розвитку, нарощення високотехнологічного експорту задля

досягнення позитивного ефекту від міжнародної торгівлі, а також те, що розвинуті країни з високими рівнями доходів мають значно кращі умови для виходу на світові ринки, утримання лідерських позицій та зміцнення національної економіки. Так, теорія технологічного розриву побудована на твердженні, що країна може утримувати позицію провідного експортера на світовому ринку лише за умови постійної інноваційної діяльності. Теорія життєвого циклу продукту ґрунтується на думці, що промислово розвинуті країни мають значно більше технологічних і науково-дослідних можливостей, необхідних для розробки нового продукту, а тому і є лідерами у світовій торгівлі. Теорія перехресного попиту передбачає, що країни з подібними структурами доходів населення торгують між собою подібними за якістю та ціною товарами. Теорія внутрішньогалузевої торгівлі пояснює міжнародний обмін товарами однієї галузі: чим більше країни подібні в забезпеченості ресурсами, технологіями, тим більшу частку між ними займає внутрішньогалузева торгівля.

Особливе місце у контексті дослідження торговельного лідерства країн займають теорії, що розглядають розміри країни та їх географічне розташування як фактор успіху на світовому ринку. Окрім теорії розміру країни, згідно з якою значні розміри територій великих країн забезпечують вищу їх самодостатність через потужне ресурсне забезпечення та різноманітні природно-кліматичні умови, автори деяких концепцій стверджують, що нині розміри економіки визначаються не лише географічною складовою (забезпеченістю природними ресурсами, в т. ч. землею), але і політичною (вагою та впливовістю у світовій політиці), економічною (розміром ВВП), та демографічною компонентами (кількістю та щільністю населення тощо) [18]. В той же час, малі країни можуть успішно компенсувати недостатність ресурсів та відсутність ефекту масштабу завдяки регіональній економічній інтеграції [19]. Життєздатність даних теорій підтверджується емпіричними даними: найбагатша за ресурсним забезпеченням країна світу – Російська Федерація – у рейтингу провідних експортерів світу знаходиться поряд із Сінгапуром та Гонконгом, які є вкрай бідними на природно-сировинні ресурси.

З розвитком НТП розмір суспільного багатства країни вже не є ключовим чинником диспозиції країн на світовому ринку: різноманіття ресурсного забезпечення великої економіки вочевидь створює більше сприятливих вихідних умов для участі у міжнародній торгівлі, однак не є вирішальним фактором успіху. Одна із сучасних теорій, що пояснює зв'язок між участю держави у торгівлі та економічним зростанням авторів Дж. Франкела та Д. Ромера розглядає географічне положення держави як фактор її участі у міжнародній торгівлі. На основі емпіричної гравітаційної моделі, що будується на географічній компоненті та припускає, що країни можуть менше торгувати (у авторській моделі – мати меншу частку експорту у ВВП через географічну віддаленість від потенційних ринків), автори доводять, що вплив активізації зовнішньої торгівлі дає більший ефект великим країнам, що близько розташовані до ринків збуту своєї експортної продукції [20]. Водночас малі країни, за результатами інших досліджень, мають більший позитивний ефект від залученості у міжнародну торгівлю, ніж великі, через те, що їх торгівля є вузькоспеціалізованою [21], [22].

Значення розміру економіки в контексті участі у міжнародній торгівлі обґрунтовується також через призму регулювання торговельних потоків. Р. Вацзарг, Е. Споларе та А. Алесіна стверджують, що в умовах вільної торгівлі і мінімальних торгових бар'єрів негативний вплив розміру країни на її участь у міжнародній торгівлі нівелюється, оскільки ринком збуту стає весь світ – таким чином стає можливою реалізація того ж ефекту масштабу та зростання продуктивності праці [23]. При цьому, діє так званий «ефекту кордону», який певною мірою пояснює «регіональність» зовнішньої торгівлі малих країн – торгувати через кордони значно складніше, ніж в межах країни чи інтеграційного утворення, де відсутні торговельні обмеження. В умовах існування торгових бар'єрів великим країнам все ж легше досягти вигод від торгівлі [22].

Значно більшим є вплив великих країн на процеси регулювання торговельних потоків, що реалізується через митно-тарифне регулювання. Так, при дослідженні наслідків введення імпортного мита враховують, яка за розміром (велика чи мала)

країна запроваджує тарифний захист. Країна вважається малою, якщо зміна попиту з її боку на імпорتنі товари не призводить до зміни світових цін, і великою – якщо зміна попиту на імпорتنі товари спричинює зміну світових цін [24, с. 67]. Таким чином, враховуючи припущення та положення перелічених теорій, що спираються на дослідження розміру країни як фактору її участі у торгівлі, можна систематизувати певні особливості участі великих країн у світовій торгівлі та їх вплив на формування лідерських позицій (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Особливості участі великих країн у міжнародній торгівлі

Особливість	Прояви впливу
Розміри території	Велика територія підвищує ймовірність достатнього забезпечення країни природними ресурсами у їх кількісному та якісному співвідношенні, що сприяє диверсифікації експорту
Численне населення	Значний споживчий внутрішній ринок стає основою досягнення конкурентних переваг, зокрема через високу продуктивність праці та масштаби виробництва досягається зниження вартості експортної продукції. З іншого боку, запровадження імпортного тарифного захисту великою країною суттєво впливає на світову ціну конкуруючого товару і може покращити умови торгівлі
Розміри економіки (за обсягом ВВП)	Ефекти масштабу, економія на загальних витратах, що підвищує конкурентоздатність продукції на світових ринках та спрощує вихід на територіально віддалені ринки. Значний розмір ВВП по відношенню до обсягів експорту вказує на нижчу залежність країни від експортних доходів, забезпечує гнучкість та еластичність торгівлі, меншу залежність від дій торгових партнерів та свободу у запровадженні інструментів регулювання зовнішньої торгівлі
Політичний вплив	Великі за територією та населенням країни є впливовими гравцями світової політики, що дає їм змогу лобювати свої інтереси у процесах глобального регулювання торгівлі. Великі країни, як правило, формують ядро інтеграційних утворень, нав'язуючи вигідні собі умови меншим за розмірами торговим партнерам

Джерело: укладено авторами із урахуванням [19], [23], [25], [26]

Зазначимо, що приведені вище особливості великих країн є сприяючими, однак не визначальними чинниками лідерства у міжнародній торгівлі. Справедливо відмітити і те, що невеликі країни є значно більш залежними від експортних доходів

та участі у міжнародні торгівлі у своєму економічному зростанні, аніж великі, що підтверджуються дослідженням [23], та вразливими до зовнішніх чинників внаслідок недиверсифікованості експорту, а відтак не можуть ефективно протистояти дестабілюючій для них політиці ззовні [27].

Окрім теорій, що покликані пояснити причини та фактори лідерства, які можна умовно назвати детерміністськими, зустрічаються дослідження, у яких науковий пошук спрямований на наукове виправдання того факту, що деякі країни опинилися на вершині економічного домінування. Зокрема, у північно-американській науковій літературі подекуди робиться акцент на необхідності існування такого лідера, що виконував би роль своєрідної «світової економічної інституції» та водночас мав би наймогутнішу економіку. Один із авторів теорії лідерства (теорія гегемонічної стабільності, англ. «hegemonic stability theory») Ч. Кіндлбергер вважає, що в світовій економіці має існувати такий лідер (за автором – «стабілізатор»), що забезпечуватиме сталість світової економіки. Діючи егоїстично задля досягнення власних цілей, лідер побічно формує міжнародну економічну інфраструктуру та визначає її стабільність – сприяє вільному руху товарів, капіталу та забезпечує стабільність монетарної системи [28, с. 305]. На противагу, Д. Лейк стверджує, що вільна торгівля не може вважатися публічним благом позаяк може існувати і без лідера, а відкритість економіки може бути забезпечена і за відсутності єдиного лідера. Критикуючи автора теорії лідерства та його наслідувачів за відсутність достатніх емпіричних доказів, Д. Лейк прогнозує поточну ситуацію боротьби за світове лідерство [29].

Серед наукових теорій зустрічаються й такі, що застосовують термін «гегемонія», тобто розглядають лідерство з позицій сили, узагальнено характеризуючи концентрацію економічної та військової влади у світі в руках однієї країни, що зазвичай обумовлюється зосередженням економічних ресурсів у окремо взятій національній економіці. Хоча автори не акцентують безпосередню увагу на торговельному лідерстві, вони наголошують на ключових силах, завдяки яким країни досягають домінування. На наше переконання, цілковито відокремити аспект «сили»

з питання торговельного лідерства не можна, оскільки, він присутній і у сфері міжнародної торгівлі. Так, Р. Паре виділяє три основні «сили» впливу гегемона на інші країни: примус, нав'язування інтересів та ідеологію. Прикладом примусу або його м'якших форм (кооперації чи переконання) є створення за егіди США впливових міжнародних структур, через які здійснюється таке переконання (МВФ, СОТ, Світовий банк). Нав'язування власних інтересів (переконання інших країн в тому, що ціль лідера і є їх ціллю) – як приклад наводиться глобалізація, і називається синонімом «американізація», тобто лідерство США у світовій економіці призвело до неймовірного зростання руху капіталу, робочої сили, зростання торгівлі, що насамперед було в інтересах США в період після 1945 року. Ідеологія як сила впливу означає формування та закріплення у інших країн переконання про «першість» лідера, що не піддається сумніву [30].

Узагальнюючи наукові підходи до оцінки ролі міжнародної торгівлі у економічному зростанні країни та її економічній могутності, можна констатувати, що і класичні, і сучасні концепції розглядають позиції країни у міжнародній торгівлі як базу економічного, а разом з тим і військово-політичного домінування. Саме використання переваг участі у міжнародній торгівлі задля економічного розвитку, досягнення позитивних результатів та мінімізація шкоди для національної економіки, є мотивом прагнення до домінування у ній.

Попри той факт, що малі за розміром країни є гнучкішими у реалізації внутрішніх економічних реформ порівняно з великими, успішнішими за глибиною спеціалізації, вони є переважно більш залежні від експортних доходів, мають менш диверсифікований експорт, а відповідно більше піддаються впливу цінових шоків та інших зовнішньоекономічних загроз. Не дивлячись на те, що фактор ресурсного забезпечення вже не є основним для досягнення провідних позицій на світових ринках, очевидно, що формування лідерських позицій у широкій низці галузей для малих країн є вкрай складним завданням. Також, займаючи провідні позиції на світових ринках, в тому числі територіально віддалених, великі економіки завдяки своєму масштабу не є такими залежними від зовнішньої торгівлі у своєму зростанні, як малі держави

(про це, зокрема свідчить показник частки експорту в національному доході чи ВВП). Водночас, дії великих держав у сфері регулювання міжнародної торгівлі напряму та побіжно впливають на світову торгівлю та економіки малих держав, що є їх партнерами, а значна кількість суб'єктів господарювання у великих країнах, в тому числі великих національних ТНК, по-перше, створює гостру конкуренцію та внутрішньому ринку, що забезпечує зростання продуктивності економіки та зростання конкурентоздатності експортної продукції, а по друге – дозволяє збільшити присутність країни на світових товарних ринках через розвиток мережі філій та розширення внутрішньофірмової торгівлі.

1.2 Методика оцінки місця та ролі країни у світовій торговельній системі

Сучасні трансформації структури світової торгівлі виявляються на рівні її предмету (зростає частка готової продукції та знижується – сировини), основних суб'єктів торгівлі (зростає роль країн, що розвиваються та ТНК у світовому експорті), географії (збільшуються обсяги внутрішньорегіональної торгівлі між учасниками інтеграційних об'єднань). Динамічні зміни у розстановці сил країн на світових ринках товарів та послуг вимагають всестороннього дослідження позицій національних економік у міжнародній торгівлі, зокрема врахування як кількісного виміру участі у міжнародній торгівлі, так і якісних її аспектів. При цьому очевидно, що показники обсягу міжнародної торгівлі, що відображають вагу держави у світовому експорті (як-от абсолютне вартісне та відносне значення експорту), та на підставі яких країни класифікують як лідерів світової торгівлі, повною мірою не відображають ступінь залучення країни у торговельні процеси, не репрезентують ефективність зовнішньоторговельних операцій та роль національної економіки у формуванні тенденцій у окремих секторах, видах та формах міжнародної торгівлі.

Оцінка місця країни у світовій торгівлі, і зокрема визначення того, чи належить вона до групи лідерів, вимагає врахування

багатьох аспектів залучення у процеси торгівлі: від розрахунку найбільш універсальних та загальноприйнятих у міжнародній статистиці показників декомпозиції світової торгівлі, що характеризують вартісні обсяги товарообороту країни, структуру у географічному чи галузевому розрізі – до більш складних (і за методикою розрахунку, і за інтерпретацією результатів), та таких, що характеризують ступінь спеціалізації країни та інтенсивність її участі у міжнародній торгівлі, рівень транснаціоналізації зовнішньоторговельних операцій, умови зовнішньої торгівлі держави в контексті їх впливу на національну економіку, ефективність зовнішньоекономічних операцій, диверсифікованість національного експорту.

За існуючого різномаття індикаторів участі країни у міжнародній торгівлі, важливим критерієм їх відбору є надійність вихідних даних, обґрунтованість методики розрахунку та тлумачення результатів дослідження. В зв'язку з цим варто наголосити, що навіть при оцінюванні абсолютних обсягів зовнішньої торгівлі країн виникають певні проблеми, спричинені процесами глобалізації та цифровізації економіки, обумовлені недосконалістю обліку нематеріальних активів як предмету торгівлі та вартісних обсягів торгівлі у контексті глобальної діяльності ТНК (рис. 1.3).

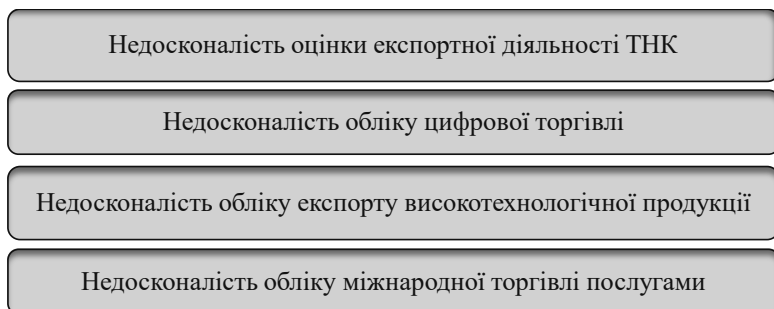


Рис. 1.3. Проблеми, пов'язані з обліком міжнародних торговельних потоків та їх відображенням у міжнародній статистиці

Джерело: розроблено авторами

Розглянемо детальніше зазначені обмеження, що ускладнюють моніторинг показників міжнародної торгівлі та мають враховуватися при оцінці ролі окремих країн у ній.

Обмеження точності оцінки обсягів міжнародної торгівлі, що пов'язана із діяльністю ТНК, виявляється у наступному: значна частина світової торгівлі відбувається у формі транскордонного руху товарів і послуг в межах ТНК, що мало б вважатися внутрішньою торгівлею [31]; ввезення продукції у режимі імпорту та подальший її експорт компаніями після доробки призводить до «подвійного врахування» однієї і тієї ж доданої вартості у глобальних торговельних потоках; а через трансфертне ціноутворення створюються штучні відмінності у цінах товарів у внутрішній національній торгівлі та внутрішньофірмовій транскордонній торгівлі (в останньому випадку відбувається заниження цін з метою зменшення бази оподаткування) [32]. При цьому зауважимо, що 80 % товаропотоку у світовій торгівлі проходить через глобальні ланцюги вартості із залученням ТНК [33], тому викривлення у оцінці обсягів торгівлі через зростаючу участь у ній таких підприємств є досить ймовірними.

Для об'єктивності оцінки місця країн у світовій торгівлі та впливу на неї, треба брати до уваги якісну структуру торгівлі (співвідношення товарів за рівнем обробки, частку високотехнологічних товарів у експорті), роль сфери послуг, що нині є найбільш динамічним сектором світової торгівлі, а також рівень залучення країни у глобальну електронну торгівлю [34, с. 10–11].

Облік електронної торгівлі також пов'язаний з певними проблемами, зумовленими зростанням обсягів міжнародних покупок незначних розмірів приватними особами (домогосподарствами). Через невисоку вартість вони зазвичай не фіксуються митними органами та не враховуються як експорт/імпорт) [35], що може викривляти дані обсягів торгівлі країн, у яких частка електронної торгівлі є значною.

Зрештою, коливання курсів валют також впливають на точність відображення показників торгівлі, оскільки зазвичай відомості про експорт та імпорт надаються в розрахунку на середньорічний курс валют та конвертуються у долар США [36].

Значна увага наукової спільноти, враховуючи темпи технологічного розвитку в світовій економічній системі, прикута до пошуку шляхів вимірювання технологічної складової експорту. Справді, лідерство у постачанні на світовий ринок високих технологій не тільки забезпечує країні значні доходи від експорту, але і дозволяє здійснювати вплив на уряди імпортерів, оскільки високотехнологічна продукція зазвичай не має замінників або має вкрай обмежену їх кількість. Так, як зазначає Г. Герасименко, найважливішим аспектом розвитку в умовах формування сучасної економіки знань залишається залежність від розробки та застосування інновацій, що позначається на рівні реалізації винаходів передових виробничих технологій, технічних знань і досвіду. Значна залежність від імпорту високотехнологічного обладнання, комплектуючих та програмного забезпечення, обмежує функціонування практично всіх галузей господарства країни [37, с. 112].

Наголошують на важливості дослідження якісної структури експорту іноземні науковці. Зокрема, Г. Гереффі акцентує увагу на важливості врахування «промислового вдосконалення» (industrial upgrading) як процесу руху, переходу від низьковартісної до високовартісної діяльності у глобальних виробничих мережах у контексті вивчення міжнародних торгово-економічних зв'язків [38, с. 171].

С. Лалл пропонує застосовувати технологічну класифікацію експорту товарів, за якою товарний експорт країни розподіляється за складом на: первинну продукцію (primary products), продукцію, виробництво якої базується на ресурсах (resource-based manufactures), низько-, середньо- і високотехнологічну продукцію (low, medium-, and high-technology manufactures) [39] (рис. 1.4).

Цінність такого підходу та аналізу складу експорту на його основі насамперед полягає у зручності в опрацюванні емпіричних даних, оскільки поділ експорту ґрунтується на Міжнародній стандартній торговельній класифікації (Standard International Trade Classification, SITC) та уможливорює точне обрахування значення відповідних секторів у експорті. Розроблена класифікація підлягає подальшому розширенню і уточненню

відповідно до нових редакції SITC та доповненню найбільш високотехнологічними видами продукції. Таким чином, вона дозволяє дослідити якісний склад експортної продукції країни, не обмежуючись лише узагальненим показником частки високотехнологічної продукції.

Втім проблема *оцінки технологічності експорту* полягає у тому, що значення індикатора частки високотехнологічної продукції у експорті без врахування інших особливостей його товарної структури, а також специфіки внутрішнього виробництва та ступеня залучення експортерів у глобальні торговельні ланцюги, може бути неправильно інтерпретоване, через що найменш розвинуті країни можуть опинитися у списку країн



Рис. 1.4. Ієрархія товарного експорту за рівнем технологічності

Джерело: побудовано авторами за даними [39]

з високою часткою технологічного експорту. Так, Т. Стурджеон та Г. Гереффі, досліджуючи дане питання, пояснюють, що високотехнологічний експорт (кінцевий продукт) часто виготовлюється у третіх країнах на завезеному високотехнологічному обладнанні та із застосуванням передових іноземних технологій. Часто тоді, коли місцевий виробник має вкрай мало стосунку до даного високотехнологічного виробництва та його експорту, саме він вважається статистично експортером через недосконалість статистичних спостережень [40, с. 16–17].

Ілюструє дану ситуацію приклад виробництва та експорту iPod: \$83 доданої вартості продукту створюється у США поставальниками технологій Apple та роздрібними продавцями, а сам кінцевий продукт, що коштує у гуртовій ціні 183 долари (станом на 2007 рік), виробляється в Китаї. Саме Китай у торговій статистиці буде вважатися експортером, що насправді викривляє розуміння того, яка країна є продавцем високих технологій та під якою національною юрисдикцією створюється дана частка доданої вартості у світовій економіці [41].

Що стосується *проблеми обліку технологічності експорту послуг*, то наразі відсутній єдиний підхід як до класифікації послуг за їх технологічністю, так і до відображення у міжнародній статистиці руху високотехнологічних послуг як предмету торгівлі. Однак, враховуючи призначення послуг та їх зв'язок із матеріальною продукцією (часто експорт товарів супроводжує експорт пов'язаних послуг), до найбільш технологічних видів можна віднести інформаційні та телекомунікаційні послуги, сервіси пов'язані з розробкою програмного забезпечення та комп'ютерного дизайну, супутниковий зв'язок, наукові дослідження та інженерні послуги. Так, у експорті промислово розвинених країн переважають фінансові, телекомунікаційні, інформаційні, ділові послуги, натомість для країн, що розвиваються, характерною є спеціалізація на транспортних, туристичних і фінансових послугах [42, с. 116–118].

За роки функціонування міжнародних організацій, до компетенції яких серед іншого віднесено уніфікацію показників міжнародної торгівлі та ведення власних статистичних баз міжнародно співставних показників, сформувалася значна кількість підходів

до оцінки місця та ролі країн у світовій торгівлі. Оскільки нагальним питанням сучасних досліджень у площині міжнародних економічних відносин, і зокрема форсайтів, є визначення місця країн у світовій торгівлі та факторів, що обумовлюють їх торговельне лідерство, важливо узагальнити існуючі показники, для того щоб всебічно оцінити можливі аспекти такого лідерства та досягнуті результати, розробити алгоритм системного аналізу участі країни у міжнародній торгівлі на їх основі. Для цього доречно систематизувати існуючі показники в залежності від того, які ознаки чи виміри участі країн у світовій торгівлі вони характеризують. При групуванні вважаємо за доцільне брати до уваги лише ті індикатори, які охоплені офіційною міжнародною, і відповідно, національною статистикою більшості країн світу.

Розробка загального алгоритму оцінки місця та ролі країни у світовій торгівлі на основі систематизації її показників, вимагає попереднього вивчення та узагальнення існуючих наукових підходів до даного питання, методик оцінки, розроблених міжнародними організаціями, а також комплексних методик оцінки масштабів зовнішньої торгівлі країни, умов торгівлі та факторів, що її визначають, запропонованих вітчизняними та іноземними науковцями.

Статистичні показники, що вираховуються міжнародними організаціями на основі наданих національними службами статистики даних, є важливим джерелом інформації для будь-якого дослідження в сфері міжнародної торгівлі з низки причин. Насамперед – через доступність даних по всіх країнах, які охоплені статистичними спостереженнями даних організацій, що уможливорює оцінку залучення визначеної країни у міжнародну торгівлю та її зміну в динаміці, і, водночас, порівняння з даними інших країн. Провідні організації світу сформували статистичні бази даних за виокремленими індикаторами міжнародної торгівлі, відповідно до власних методичних розробок. Найбільш інформативні та адаптовані до застосування у науковій роботі, спрямованій на дослідження міжнародної торгівлі та участі у ній країн світу, на наш погляд, пропонуються такими організаціями як ЮНКТАД, ОЕСР, Світовий банк та СОТ. У табл. 1.3 наведено основні характеристики зазначених статистичних баз показників, їх особливості та обмеження.

Таблиця 1.3

Статистичні бази даних індикаторів міжнародної торгівлі

Назва бази та організація, відповідальна за її ведення	Комплекс показників, що міститься у базі	Особливості бази даних
UNCTADstat Data Center (ЮНКТАД)	Містить 9 груп показників, що характеризують торгівлю товарами, послугами (як в розрізі традиційних груп товарів і послуг, так і торгівлю креативними послугами, цифрову торгівлю), індикатори відкритості економіки та балансу торгівлі	Статистика за більшістю країн світу є відкритою, співставною, можливим є формування профілів країн за обраними показниками. Містить окремий блок показників, що стосуються біо-торгівлі (biotrade)
International indicators of trade (ОЕСР)	11 показників, що характеризують участь країни у міжнародній торгівлі, в тому числі дані балансу поточних операцій та індекс умов торгівлі	Крім показників обсягу торгівлі, розраховуються індекси умов торгівлі, показники експорту та імпорту в розрізі розмірів підприємств за країнами, а також прогнозні показники. Не всі показники фактично розраховуються на постійній основі, обмежений і перелік економік, для яких ці показники визначаються
The WorldBank TCData 360 (Світовий банк)	5 груп показників – результуючі, торговельні бар'єри, показники сприяння торгівлі, показники електронної торгівлі, індикатори конкуренції та конкурентної політики	База даних включає, окрім показників обсягу та напрямків експорту та імпорту за країнами та регіонами, також показники сприяння торгівлі в розрізі послуг та країн, показники конкуренції на рівні складових індексу глобальної конкурентоспроможності, дані щодо ефективності митної інфраструктури, транспортного сполучення, логістичного забезпечення для 137 країн світу
International Trade and Market Access Data (COT)	Абсолютні показники торгівлі товарами і послугами, дані щодо тарифів, нетарифних заходів, функціонування глобальних ланцюгів постачання	Дані подано в річному, кварталному та для деяких показників – у щомісячному зрізі, можлива побудова інтерактивних карт за показниками. Акцент бази даних – на відстеженні застосування інструментів регулювання торгівлі

Джерело: розроблено авторами за даними: [43], [44], [45], [46]

Індикатори міжнародної торгівлі, що моніторяться ЮНКТАД, практично не охоплюють процесів регулювання міжнародної торгівлі, однак включають низку показників, що характеризують експортно-імпортні операції в розрізі географічних потоків, товарної структури, з акцентом на широку деталізацію видової структури товарів та послуг, в тому числі галузей креативної економіки та цифрової економіки, і загалом охоплює найбільшу кількість індикаторів серед аналізованих статистичних баз. База даних ОЕСР орієнтована на відстеження як загальних показників обсягів експорту та імпорту країнами світу (без деталізації за видами економічної діяльності), так і внеску підприємств у національний експорт за їх розмірами. Специфічною рисою бази даних СОР є її орієнтація на презентування інформації про динаміку застосування тарифних та нетарифних заходів регулювання торгівлі країнами та діяльність закордонних афілійованих компаній. База даних показників світової торгівлі Світового банку побудована навколо глобального індексу конкурентоспроможності і розкриває деталізовано його складові.

Окрім наведених відкритих і загальнодоступних баз статистичної інформації, міжнародними організаціями розроблено окремі рекомендації щодо застосування показників та комплексні методики оцінки участі країн у міжнародній торгівлі. Так, у довіднику статистичних спостережень ЮНКТАД до індексів, що найчастіше розраховуються для країн в межах дослідження їх участі у міжнародній торгівлі, зазначаються наступні: індекс відкритості торгівлі (*trade openness index*), також відомий як індекс відкритості національної економіки; індекс умов торгівлі (*terms of trade index*); індекс ринкової концентрації експорту (*market concentration index of exports*); індекс обсягів експорту та імпорту (*volume index of exports (imports)*), індекс купівельної спроможності експорту (*purchasing power index of exports*) [47].

Узагальнена система показників ОЕСР (Міжнародні показники торгівлі та економічних зв'язків), викладена у відповідному методичному виданні, охоплює 11 груп індексів: показники балансу та його покриття, показники відкритості економіки, показники обсягів торгівлі, показники географічної концентрації, показники спеціалізації, показники іноземного інвестування,

показники діяльності іноземних підприємств, технологічні індикатори, показники зовнішньоторговельної політики, цінові індикатори, показники інтенсивності торгівлі. Зазначений комплекс показників характеризує участь країни у міжнародній торгівлі як з позицій співвідношення експорту та імпорту, ролі торгівлі у формуванні національного ВВП, так і з точки зору концентрації експортних операцій, розподілу ринкових часток, географії продажів товарів. У окрему групу виділено показники, що характеризують діяльність транснаціональних корпорацій та потоки іноземного інвестування, як такі що характеризують сучасну міжнародну торгівлю, а також показники руху доходів та витрат на технології [48].

Актуальною є методика оцінки показників торгівлі, розроблена Міжнародним торговельним центром (International Trade Centre), що має назву *Trade Performance Index*. Показник спрямований на оцінку кількісного та якісного параметрів експортної спеціалізації країн і дозволяє здійснювати моніторинг конкурентоспроможності експорту 180 країн світу за 14 секторами економіки [49]. Базується на загальнодоступних показниках торговельної статистики ООН *COMTRADE* (the United Nations Statistics Division), тому може бути розрахований для більшості країн світу. Методика не позбавлена недоліків – вона не передбачає розрахунку зведеного показника, а лише дозволяє порівняти кількісні значення виокремлених індикаторів, таким чином сформувати певну «карту» на поточний момент чи порівняти показники країн у динаміці. Для кожної країни та для кожного сектору економіки наводиться загальний профіль, індикатори щодо позицій країн та індикатори зміни показників експорту у динаміці.

Очевидно, не існує єдиного показника, який би всебічного характеризував участь та вагу країни у світовому товарообміні і водночас враховував би її внесок у світове виробництво, що важливо для об'єктивної оцінки та порівняння ролі країн у світовій торгівлі та глобальному господарстві загалом. Наразі найбільш універсальним індикатором, що характеризує участь країни у міжнародному поділі праці є однойменний коефіцієнт міжнародного поділу праці (МПП), що визначається

як відношення частки країни у світовому експорті до частки країни у світовому ВВП. Якщо коефіцієнт МПП >1 , тобто для країни є характерним перевищення частки у світовому експорті над її часткою у світовому ВВП, то це свідчить про активну участь країни в міжнародному поділі праці. Якщо коефіцієнт МПП <1 , то країні необхідно активніше долучатися до поділу праці для покращення економічної ситуації. Однак, завищені показники коефіцієнта МПП можуть свідчити про вразливість економіки країни та гіпертрофований розвиток експортного сировинного сектора [50, с. 34].

Необхідно наголосити на важливості врахування при аналізі показників зовнішньоторговельної політики, які в сучасних умовах характеризують ступінь відкритості внутрішнього ринку країни та водночас його захищеності від іноземної конкуренції. Дослідження доводять, що позитивний вплив від участі країни у міжнародній торгівлі забезпечується виключно у разі відкритості її економіки, а між відкритістю економіки, тарифами, та економічним зростанням, вимірним за показником доходів на душу населення, існує тісний зв'язок [51], [52].

Для кількісного вимірювання зовнішньоторговельної політики країн застосовується комплекс показників, що ідентифікують вплив тарифного захисту, та доповнюються базовими показниками, що характеризують рівень втручання уряду у зовнішню торгівлю. До показників, завдяки яким вимірюється тарифний захист, ОЕСР відносить: розмір тарифу найбільшого сприяння (%); частку безмитного імпорту для режиму найбільшого сприяння у загальному імпорті (%); частку імпортного мита у загальному обсязі податкових надходжень до бюджету (%); обсяг імпортного мита у % до загального товарного імпорту [48]. Дана методика оцінки зовнішньоторговельного режиму передбачає також врахування при аналізі зовнішньоторговельної політики такі характеристики, як дата вступу країни до СОТ, кількість зв'язаних тарифних ліній для країни, кількість секторів Генеральної угоди про торгівлю послугами, щодо яких прийнято зобов'язання, кількість преференційних інтеграційних схем, кількість торгових суперечок на розгляді СОТ (як в якості заявника, так і в якості відповідача); кількість нотифікацій.

Власну методику оцінки зовнішньоторговельної політики країн пропонує Міжнародний валютний фонд. Для моніторингу торговельного режиму пропонується враховувати три групи інструментів регулювання: ті, що стосуються міжнародної торгівлі товарами; ті що стосуються торгівлі послугами; та ті, що стосуються регулювання потоків прямих іноземних інвестицій. У всій сукупності показників МВФ виокремлює ті, що особливо активно застосовуються, і, відповідно, моніторяться, після 2008 року. До них відносять: імпорتنі мита та інше оподаткування імпорту (внутрішні податки); нетарифні обмеження імпорту; заходи, що обмежують експорт (тарифні та нетарифні, прямі обмеження експорту певних видів товарів тощо); вимоги щодо локалізації (заходи, що стимулюють або примушують імпортерів до використання місцевих факторів виробництва); вимоги щодо прямих іноземних інвестицій (обмеження щодо операцій та прав власності); захисні заходи (антидемпінгові та компенсаційні мита) [52].

Для того, щоб уможливити порівняння даних показників для різних країн та застосувати зведену діагностику країн за групами показників, МВФ застосовує нормалізацію – країни групуються за показником від 0 до 1, де 0 – це найгірший показник (найменш відкрита економіка), а 1 – найкращий (найбільш відкрита економіка). Зведення показників дає комплексну оцінку торговельного режиму країни.

Значний інтерес до розробки методики оцінки ступеня захищеності національних економік від іноземного імпорту, існує у західній науковій думці. Так К. Клетус розглядає три індекси для оцінки торговельних обмежень та пропонує здійснювати їх співставлення для отримання цілісного бачення механізму дії захисту ринку для різних країн світу:

- *trade restrictivess index (TRI)* – є умовним розрахунковим значенням середнього зваженого тарифу, застосування якого забезпечить такий же рівень добробуту імпортуючої економіки, як і всі вже діючі тарифні обмеження (іншими словами – це агрегована ставка мита, за якої буде забезпечено такий же рівень добробуту економіки, які і при вже діючому різноманітті тарифів);

– *overall trade restrictiveness index (OTRI)* – умовна узагальнена ставка мита, за якої обсяги імпорту залишаються такими ж, як і при діючому різноманітті тарифів;

– *market access overall trade restrictiveness index (MA-OTRI)* – умовна узагальнена ставка мита, за якої обсяги експорту залишаються такими ж, як і при діючому різноманітті тарифів [53].

Перевагою даної методики є те, що зазначені індекси можуть бути розраховані окремо щодо тарифних заходів, так для тарифних у поєднанні з нетарифними, що дало автору змогу виявити характерну рису розвинутих економік, яка стає дедалі більш очевидною – для США та країн ЄС тарифні обмеження визначають лише 20 % обмежувального впливу, решта ж забезпечується завдяки нетарифним обмеженням [53].

Динаміка процесів міжнародної торгівлі та її регулювання вимагає відстеження змін у комбінаціях вжитих урядами заходів (захисних та стимулюючих) та дослідження охопленості експорту та імпорту такими заходами. Тому, необхідно враховувати не тільки загальну кількість застосованих інструментів, але й співвідношення кількості захисних та лібералізаційних заходів, кількість обмежувальних заходів в розрахунку на певний обсяг експорту (імпорту), співвідношення запроваджених та скасованих у звітному періоді заходів. Незалежна аналітична база даних «Global Trade Alert», створена за ініціатииви університетів та дослідницьких організацій як реакція на посилення застосування протекціоністських заходів країнами Великої двадцятки з 2008 року, нині здійснює постійний моніторинг та співставлення даних щодо застосування стимулюючих та обмежуючих заходів країнами світу. У 2016 році МВФ визнав, що це дослідження якнайповніше охоплює всі типи дискримінаційних та лібералізаційних заходів [54].

Важливу увагу оцінці відкритості національних економік приділяє Міжнародна торгова палата. Для цього застосовуються три кількісні показники: коефіцієнт торговельної відкритості, обсяг імпорту товарів та послуг на душу населення та темп приросту реального імпорту товарів. Саме відкритість ринку до імпорту визначає, на думку експертів організації, мінімізацію імпорتنих бар'єрів та відкритість ринку для іноземних постачальників [55, с. 20].

У вітчизняній економічній науці зустрічаються дослідження, спрямовані на вдосконалення методики оцінки не лише місця та ролі країни у світовій торгівлі, але і умов та факторів, що її визначають. Зокрема, на увагу заслуговує модель оцінки умов зовнішньої торгівлі країни, розроблена Н. Ковтун та В. Бабірад-Лазуніним, в основі якої – розрахунок показника умов торгівлі, відповідно до якого порівнюється динаміка індексів середніх цін експорту та імпорту змінного складу. Запропонована методика дозволяє оцінити ефективність зовнішньої торгівлі товарами та визначити її вплив на макроекономічні показники країни [56].

Актуальними для оцінювання чинників впливу на міжнародну торгівлю є методичні пропозиції Н. Дзюбановської. Авторка стверджує, що застосування дисперсійного аналізу є дієвим інструментом для дослідження міжнародної торгівлі країн із метою виявлення залежності основних характеристик торгівлі від різноманітних факторів впливу. На основі проведеного канонічного кореляційного аналізу міжнародної торгівлі країн Європейського Союзу у дослідженні виявлено існування досить тісного зв'язку між показниками експортно-імпортних операцій країн ЄС та окремими географічними характеристиками країн ЄС (такими як площа країн і чисельність населення). Подальша кластеризація країн ЄС за географічними характеристиками дозволила встановити, що основний вплив на торгівлю здійснює чисельність населення країни і значно менше впливають розміри країни, вагомим є вплив показника ВВП на душу населення [57].

П. Юр'єва пропонує авторський підхід до систематизації індикаторів зовнішньої торгівлі країни, який передбачає їх поділ на п'ять агрегованих груп: 1) показники масштабів зовнішньої торгівлі країни; 2) структурні показники зовнішньої торгівлі країни; 3) показники залучення країни у глобальну торговельну систему; 4) показники зовнішньоторговельної безпеки країни; 5) результатні показники зовнішньої торгівлі країни. Зазначена методика дозволяє здійснити глибокий та всебічний аналіз більшості явищ та процесів, що протікають усередині торговельної системи на макрорівні, визначити їхній вплив на економіку країни у цілому, а також оцінювати результативність

функціонування цієї системи. У авторській методиці виокремлено групу показників зовнішньоторговельної безпеки країни. На переконання авторів, такими є коефіцієнти еластичності експорту та імпорту, експортна (імпортна та зовнішньоторговельна) квота, експортоємність, частка експорту у внутрішньому виробництві, імпорту у внутрішньому споживанні, коефіцієнт покриття імпорту експортом [58, с. 54].

Глобальне торговельне лідерство є результатом поєднання значної кількості передумов та факторів – переваг у ресурсному забезпеченні, місткості ринку, наявності у національній господарській системі відповідного нормативно-правового та інституційного забезпечення розвитку конкуренції та участі національних підприємств у процесах світової торгівлі, застосування обґрунтованого та збалансованого за напрямом «захист-сприяння» підходу у зовнішньоторговельній політиці та активного залучення країни у співпрацю на рівні міжнародних організацій у сфері торгівлі. Тому необхідно зазначити, що для комплексного аналізу торговельного лідерства як сукупності ознак, що характеризують позиції країни, необхідно враховувати не лише результатні показники участі у міжнародній торгівлі, але і «вхідні умови» – такі, що характеризують з різних позицій умови торгівлі, що сприяють, або навпаки, перешкоджають досягненню країною торговельного лідерства. До таких вхідних умов, та відповідно, показників, що їх характеризують, можна віднести: цінові умови торгівлі, нормативно-правові умови, технологічні умови, умови зовнішньоторговельного режиму та режиму діяльності компаній, задіяних у міжнародній торгівлі, в т.ч. діяльність національних ТНК. «Вихідні результати», та відповідно показники, що їх характеризують, вказуватимуть на досягнений результат, порівняння якого у динаміці дасть змогу проаналізувати зміни у статусі країни в торгівлі.

Таким чином, узагальнюючи окремі наукові підходи та методики розрахунку показників зовнішньої торгівлі, та враховуючи рівень повноти відображення індикаторів у відкритих статистичних базах, доречно сформулювати алгоритм оцінки місця та ролі країни у світовій торгівлі, на основі якого зокрема можна буде виявити країни-лідери глобальної торгівлі. Розроблений

алгоритм дозволяє провести всебічну оцінку місця і ролі країни у міжнародній торгівлі, і включає три блоки: оцінку базових (вхідних) умов (блок 1), оцінку результатів участі країни у міжнародній торгівлі (блок 2) та оцінку динамічних змін у позиції країни (блок 3) – рис. 1.5. Відповідно до визначеного алгоритму, можна виокремити найбільш релевантні показники, що зможуть забезпечити якісну та кількісну оцінку місця та ролі країни у світовій торгівлі та зрештою дозволять виділити ті економіки, які за більшістю показників або за їх відносним значенням можна вважати лідерами світової торгівлі. Вибір показників спирається на твердження, що саме експортна спеціалізація, розвиток та реалізація експортних можливостей характеризують торговельне домінування країни. При цьому припускаємо, що кількісне перевищення імпорту на експорт окремо взятої країни не обов'язково перешкоджає досягненню її торговельного лідерства, зокрема через те, що значні порівняно з експортом обсяги імпорту можуть бути обумовлені масштабами внутрішнього споживчого попиту. Тому показники, що характеризують порівняння експортної та імпортної складових, як-от сальдо торгівлі, є в даному випадку недоречними. Відносні показники, що беруть в розрахунок імпорт, включені лише у тій частині, де їх значення важливе для обрахунку торговельної відкритості економіки країни.

Систематизуємо обрані показники оцінки ролі та місця країни у світовій торгівлі відповідно до алгоритму:

1. Вивчення базових (вхідних) умов залучення у світову торгівлю.
2. Оцінка вихідних показників, що характеризують конкурентоспроможність експорту, ефективність експорту, спеціалізацію країни та рівень втручання держави у торгівлю.
3. Динамічне спостереження за змінами позицій країни на світових ринках та її конкурентоспроможністю у провідних секторах економіки, а також якісна оцінка впливу країни на багатостороннє регулювання торгівлі та дії партнерів у світовій торгівлі.

Зазначений перелік показників не є вичерпним, а їх відбір базується на принципах доступності (відкритості у наявних

статистичних базах) та релевантності (стосунку до того чи іншого аспекту участі країни у міжнародній торгівлі). Також, перелік включає як кількісні показники (абсолютні та відносні), так і якісні (наприклад, якість ресурсів, якими володіє країна

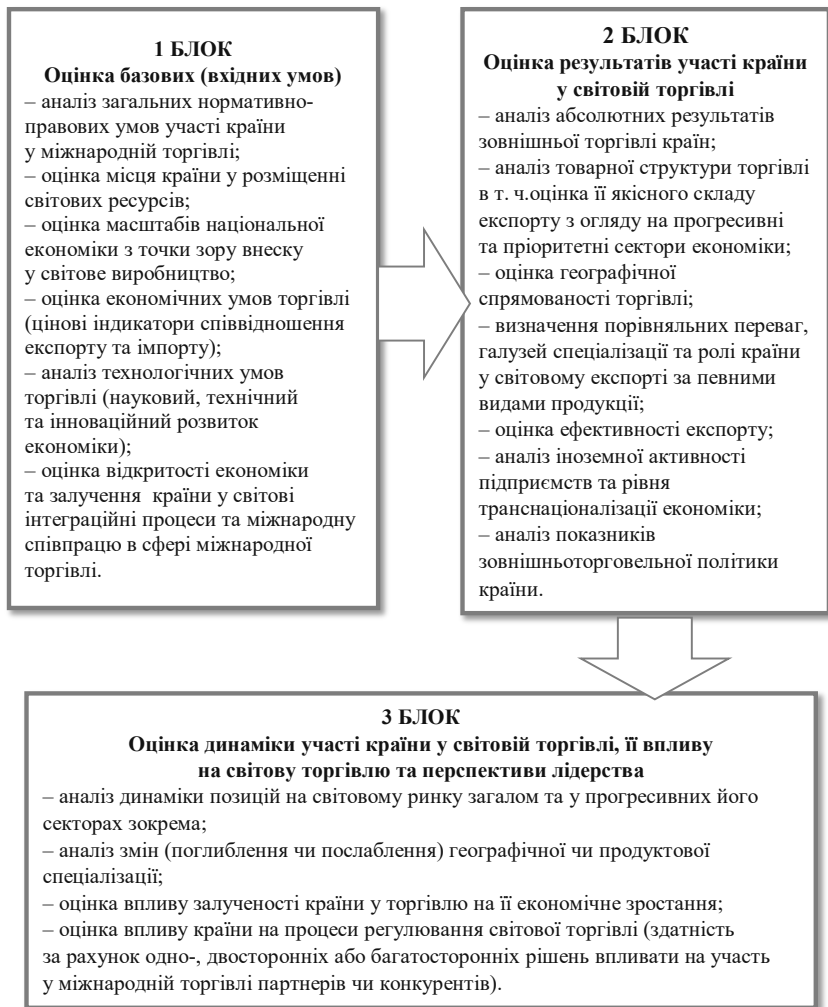


Рис. 1.5. Алгоритм аналізу місця і ролі країни у світовій торгівлі

Джерело: розроблено авторами

чи тривалість та глибина співпраці уряду з міжнародними організаціями). У таблиці А1 додатку А наведено класифікацію показників оцінки місця та ролі країн у світовій торгівлі відповідно до завдань алгоритму.

Отже, оцінка місця та ролі країни у міжнародній торгівлі у контексті перспектив досягнення глобального лідерства вимагає аналізу значної кількості показників, що характеризують можливості та обмеження національної економіки, результати експортної діяльності та їх ефективність, дієвість базових інститутів ринкової економіки, ступінь інтеграції країни у світову економіку та якісні аспекти участі у ній. Поміж тим, запропонований алгоритм та узагальнені групи показників до нього, можуть бути застосовані щодо аналізу місця та ролі усіх країн, а не лише тих, що займають провідні позиції у світовій торгівлі. Водночас, доречною є розробка методики розрахунку інтегрального показника, що уможливував би кількісну оцінку саме глобального торговельного лідерства і доповнював би запропонований методичний підхід.

1.3 Механізм забезпечення лідерських позицій країни у міжнародній торгівлі

Впродовж усієї історії розвитку світового господарства боротьба за лідерство в торгівлі була важливою складовою зовнішньої політики країн, а надто у XX та XXI століттях, коли обсяги міжнародного обміну товарами і послугами зростають швидше, аніж світове виробництво. У різні періоди часу, а також в залежності від поточної політичної будови світу, стану глобальної кон'юнктури та динаміки світових криз, дії національних урядів щодо торгівлі як ініціювалися прямо і відкрито (до прикладу у пікові роки економічних криз чи у воєнний час), так і мали прихований характер, здійснювалися шляхом використання як ринкових, справедливих, так і адміністративних та почасті недобросовісних заходів. Якщо ще в минулому столітті провідні економіки світу зміцнювали свої позиції у торгівлі екстенсивно – головним чином за рахунок розширення територій, та,

відповідно, збагачення природними ресурсами, то нині в епоху надданамічного науково-технічного розвитку брак ресурсів успішно компенсується капіталовкладеннями в технології та інновації, створенням сприятливих умов для притоку кваліфікованих фахівців та відповідно, зростанням продуктивності національної економіки.

Більшість країн світу нині не розглядають можливості посилення своїх позицій у світовій торгівлі за рахунок агресивного ресурсного збагачення. Натомість уряди ведуть боротьбу за домінування на світових ринках в умовах жорсткої конкуренції та необхідності економії ресурсів, спрямовуючи зусилля на інноваційний та технологічний розвиток. В сучасних умовах забезпечення глобального торговельного лідерства також корелює з можливостями країни впливати на процеси наднаціонального регулювання торговельних відносин – як через інтеграційну співпрацю, так і через участь у міжнародних організаціях та впливових у відповідній сфері економічних і політичних групах.

В контексті нашого дослідження важливим завданням є уточнення сутності категорії «механізм» та специфіки його застосування в сфері міжнародних економічних відносин, вивчення складових та особливостей приведення в дію «механізму» загалом та «механізму забезпечення глобального торговельного лідерства» зокрема, а також його стосунок – відмінність чи подібність – до механізму зовнішньоторговельної політики держави.

Механізм у загальному розумінні є системою, простором, способом, що визначає порядок будь-якої діяльності, системи взаємодії певних ланок та елементів або внутрішню будову, систему, сукупність станів та процесів, з яких складається певне явище [59, с. 146]. В економічній науці застосовують такі категорії як господарський механізм, економічний, організаційний, економіко-правовий, організаційно-економічний, ринковий, фінансовий, фінансово-економічний, фінансово-кредитний, конкурентний. Здебільшого господарський механізм розглядається як узагальнююча категорія, що об'єднує інституційні, організаційні, соціальні, економічні, технологічні та інші підсистеми. Зокрема, М. Пархомець та В. Гудак розглядають

господарський механізм як складне і багатогранне явище, комплексну і цілісну систему форм і методів господарювання, які базуються на елементах економічного регулювання з боку держави [60, с. 9].

У науковій літературі термін «господарський механізм» частіше застосовується щодо рівня підприємства і описується як система регульованих з боку підприємства правових, організаційних та економічних важелів [61, с. 376]. Водночас, механізм розглядають як послідовність станів і процесів; систему важелів та інструментів, форм та методів господарювання (впливу на діяльність); систему, що визначає порядок дій; сукупність елементів впливу на певний процес; спосіб взаємодії елементів певної економічної системи.

А. Чорний виділяє такі риси механізму в економіці (незалежно від його виду):

- системність – механізм характеризують як певну цілісну систему послідовних дій та операцій;
- процесність / динамічність – механізм є найбільш рухомою частиною системи управління, яка, власне, і забезпечує реалізацію процесів управління;
- структурність – як правило, механізм є складно-структурованою системою, яка поєднує між собою інструменти, важелі, засоби та процеси в певній ієрархічній та логічній послідовності;
- мультизадачність – за своєю природою механізм володіє якостями реалізації декількох процесів та задач одночасно [62, с. 104].

Здебільшого організаційний та економічний механізми вважаються складовими господарського. При цьому наголошується, що організаційний механізм є організаційною формою виробництва, праці та управління [63]; або ж комплексом організаційних форм і методів, які забезпечують формування, розвиток та вдосконалення системи або сукупність управлінських взаємозв'язків, які виникають у процесі управління між елементами системи [64]. Економічний механізм є підсистемою господарського механізму, що включає економічні стимули та важелі [65, с. 81], або ж економічні методи, способи, форми та інструменти впливу на економічні відносини [66, с. 293].

С. Мочерний та А. Плотніков не розділяють поняття господарського і організаційно-економічного механізмів, ототожнюючи їх, та при цьому наголошують, що функціонування організаційного та економічного механізмів слід поєднувати, оскільки для ефективного соціально-економічного розвитку повинен бути використаний комплексний системний підхід [67]. Таке тлумачення дає змогу розглядати організаційно-економічний механізм управління певною економічною системою мікро-, макро- чи світового рівня.

С. Біла вважає організаційно-економічний механізм особливим видом господарського механізму, який являє собою сукупність організаційно-економічних інструментів і методів впливу на процес [68, с. 252]. Визначаючи сутність організаційно-економічного механізму О. Літвінов та С. Капталан зазначають, що останній поєднує риси економічного (досягнення економічних інтересів суб'єктів господарювання із врахуванням дії) та організаційного (сукупність управлінських дій, спрямованих на організацію взаємодії між елементами системи із врахуванням дії зовнішнього середовища), а найбільш узагальнюючим вважають поняття «господарський механізм», оскільки він включає в себе більшість інших вищенаведених [59, с. 148].

Влучним є тлумачення, запропоноване О. Василюком та О. Грішновою, за яким організаційно-економічний механізм визначається як система елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на об'єкт управління і яка має вхідні посилки та результуючу реакцію [69, с. 24]. У такому тлумаченні розкрито і важливість урахування вихідних умов, і контролю результату за досягненням цілі, і дію важелів економічного та організаційного блоків. Таку ж позицію поділяють Г. Астапова, Е. Астапова, Д. Лойко, вважаючи що організаційно-економічний механізм є поєднанням елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес [70].

Мають місце і наукові бачення, що не акцентують увагу на тому, які саме важелі – економічні чи організаційні – застосовуються у механізмі, а наголошують на важливості координації та взаємодії його елементів. Г. Глушко, розглядаючи управління

конкретним видом діяльності, називає організаційно-економічний механізм регулювання стратегічною взаємодією його елементів, спрямованою на визначення та підтримання конкурентних переваг [71, с. 6].

Таким чином, у вітчизняній науковій думці сформувалися два підходи до розуміння сутності організаційно-економічного механізму та принципів його дії: перший ґрунтується на тому, що організаційно-економічний механізм є поєднанням організаційних та економічних важелів впливу на управлінський процес; другий – що дія механізму базується на використанні виключно економічних важелів, які однак реалізуються завдяки певній організаційній підсистемі, що приводить в дію економічні стимули та важелі.

М. Цалан, аналізуючи питання ототожнення понять «механізм» і «система», зазначає, що механізмом є сукупність прийомів, методів та способів, які призводять елементи системи в дію, та зорієнтовані на досягнення відповідного результату. Тому за авторським баченням, механізм є тим інструментом, який створюється заради забезпечення розвитку об'єкта, що у своєму функціонуванні підлягає впливові цілого ряду чинників внутрішнього та зовнішнього характеру [72, с. 39]. Погоджуючись з автором та наголошуючи на важливості врахування дії чинників різного рівня при розробці ефективного механізму, зауважимо, що у разі розробки механізму, що спрямований на регулювання форм міжнародних економічних відносин (у даному випадку – зовнішньої торгівлі держави як складової міжнародної торгівлі у найвищому прояві її результату – лідерстві, домінуванні), слід враховувати дію чинників двох рівнів – національного та світового.

Таким чином можна узагальнити, що організаційно-економічний механізм як управління системою, регулювання діяльності чи забезпечення певного стану керованої системи характеризується тим, що:

- 1) поєднує систему елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес, а також адміністративне регулювання з ринковим;
- 2) містить таргетну підсистему, яка спрямована на виконання певної цілі з врахуванням економічних інтересів, дії економічних законів, вхідних факторів та наявних ресурсів;

3) при постановці завдань механізму враховується існуючий потенціал системи, оцінюється її внутрішнє та зовнішнє середовище;

4) суб'єктний склад механізму визначається рівнем економічної системи, на яку він зорієнтований – механізм підприємства (мікрорівень), регіональний механізм, державний (національний рівень в глобальному середовищі).

Дія будь-якого організаційно-економічного механізму, незалежно від цілей та рівня застосування, включає наступні етапи:

1) постановка цілі та формулювання завдань суб'єктом (усвідомлення економічного інтересу);

2) оцінка внутрішніх можливостей та особливостей внутрішнього середовища об'єкту (економічної системи, підприємства, галузі, діяльності тощо);

3) оцінка зовнішніх факторів функціонування об'єкту (системи), вивчення позитивних сторін та недоліків існування економічної системи у порівнянні з іншими аналогічними об'єктами;

4) розробка інституційної системи механізму або вдосконалення існуючої;

5) аналіз, вибір та приведення в дію методів, інструментів та важелів впливу на досягнення цілі;

6) оцінка ефективності роботи інституційної складової та інструментарію;

7) оцінка результату – констатація повного або часткового досягнення мети або невдачі;

8) залежно від результату – формування нової цілі та завдань, або вдосконалення існуючого механізму для підвищення його ефективності.

Якщо суб'єктом економічного механізму у зовнішньому по відношенню до підприємства середовищі, як вважає А. Семенова, виступає держава в особі законодавчих і виконавчих органів, органи місцевого самоврядування та недержавні інституції [73, с. 188], то у випадку механізму забезпечення глобального лідерства конкретна держава виступає суб'єктом внутрішнього середовища – є національною економікою з її ресурсним забезпечення, можливостями і конкурентними перевагами у світовій торгівлі, в той час як суб'єктами зовнішнього впливу виступають

інші держави, що формують глобальне конкурентне середовище; ТНК, що виступають окремою групою суб'єктів в світовій торгівлі; інтеграційні об'єднання, що визначають умови торгівлі на своїй території; міжнародні організації, що виражають інтереси окремих держав та визначають «правила гри» у міжнародній торгівлі.

Вирішення завдань, пов'язаних з позиціонуванням держави у міжнародній торгівлі, лежить у площині реалізації зовнішньоторговельної політики. Однак детальний аналіз цілей, інструментарію, функціональної декомпозиції механізму зовнішньоторговельної політики та механізму забезпечення глобального торговельного лідерства, їх порівняння вказують на існування певних відмінностей. Очевидно, що механізм зовнішньоторговельної політики покладений в основу механізму забезпечення лідерства, однак у дії останнього неодмінно і більш суттєво виявляється вплив науково-ідеологічних засад функціонування національної економіки та способу її взаємодії з іншими суб'єктами світової економіки. Тому задля уточнення будови механізму забезпечення глобального торговельного лідерства насамперед з'ясуємо його відмінність від механізму регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

На переконання О. Баєвої, зовнішньоторговельна політика є частиною економічної політики держави, метою якої є вплив на зовнішню торгівлю за допомогою економічних та адміністративних важелів, використання тарифних і нетарифних інструментів (введення тарифів, податків, торгових субсидій, встановлення квот, ліцензії, кредитування, угоди про добровільне обмеження експорту, специфічні стандарти якості, норми безпеки, санітарні обмеження тощо). До основних функцій зовнішньоторговельної політики автор відносить підтримку стабільності національної валюти, забезпечення економічного суверенітету, підтримання економічного зростання та стабільності в країні [74, с. 21]. Таке визначення функцій зовнішньоторговельної політики, на наше переконання, більше стосується призначення політики забезпечення економічної безпеки держави. Не заперечуючи існування тісного зв'язку між валютними надходженнями від експорту та стабільністю національної

валюти, вважаємо, що підтримка стабільності національної валюти є насамперед функцією монетарної, а не зовнішньоторговельної політики держави.

З функціональної точки зору характеризують зовнішньоторговельну політику А. Карпова та О. Більська, вважаючи її системою заходів, що спрямовані на досягнення економікою країни певних переваг на світовому ринку й одночасно передбачають захист внутрішнього ринку від конкуренції іноземних товарів [75, с. 22]. Погоджуємося, що до функцій регулювання зовнішньої торгівлі належать насамперед коригування умов доступу на внутрішні ринки для іноземних товарів та послуг (для захисту внутрішніх виробництв чи наповнення внутрішнього ринку дефіцитними товарами), та реалізація експортних можливостей національних виробників та їх переваг на світовому ринку.

До основних цілей зовнішньоторговельної політики відносять відносять зміну обсягу експорту й імпорту; зміну структури зовнішньої торгівлі; забезпечення країни необхідними ресурсами; зміну співвідношення експортних та імпортних цін [76, с. 66].

В залежності від того, які дії держави переважають – забезпечення відкритості внутрішнього ринку та лібералізація торговельних відносин, чи обмеження можливостей доступу на внутрішній ринок для іноземних продавців та захист національних виробників від іноземної конкуренції – в площині регулювання зовнішньої торгівлі виокремлюють два полярні напрями зовнішньоторговельної політики – лібералізм та протекціонізм. При цьому визначальним при виборі напрямку впливу є створення таких умов, за яких національна економіка через набуття конкурентоздатних характеристик, що виникають на основі формування відповідної структури внутрішнього господарства, забезпечує достатній рівень зовнішнього сектора, здатного витримувати виклики світових ринків [77, с. 96] Насправді, ані абсолютно ліберальна зовнішньоторговельна політика, ані протекціонізм у чистому вигляді не трапляються у сучасних стратегіях регулювання зовнішньої торгівлі країн світу. Натомість в залежності від стану національної економіки, її місця і ролі в світовій економічній системі, потенціалу зовнішньоекономічного сектору та можливостей його використання задля

забезпечення економічного зростання національної економіки, держави зазвичай обирають ту комбінацію інструментів та методів, що дозволяють захистити власні національні інтереси у глобальному конкурентному середовищі і водночас зберегти на прийнятному рівні відносини з торговельними партнерами. Зазначене, однак не виключає виникнення торговельних конфліктів, які насамперед виникають у періоди економічних криз.

Поєднання елементів протекціонізму та фрітрейдерства вважають «помірною» торговельною політикою [78, с. 27]. Існують і більш деталізовані класифікації сучасних моделей торговельних політик, як-от класифікація, запропонована О. Струк, що включає активно-лібералізаційну, активно-протекціоністську, пасивно-лібералізаційну і пасивно-протекціоністську моделі. З них автор виділяє активно-лібералізаційну та активно-протекціоністську моделі як найбільш конкурентні в сучасному регулятивному середовищі. Активно-протекціоністська модель передбачає спрямованість внутрішньо-регуляторної і зовнішньої політики на закриття ринків різноманітними бар'єрами із одночасним активним стимулюванням експорту, активно-лібералізаційна – зниження тарифного захисту, активну взаємодію держави з торговими партнерами та міжнародними організаціями. Тут же науковець наголошує, що дієвість даної моделі має передумовою високу конкурентоспроможність експорту країни та вузьку спеціалізацію (головним чином у високотехнологічних сферах). Зазначені моделі реалізуються економічно розвинутими країнами, в той час як найменш розвинуті здебільшого обирають помірні моделі [79]. Необхідно додати, що вибір торговельної політики визначається також і розміром економіки (автор наводить приклад США, ЄС та Китаю), оскільки в масштабах економіки закладений потенціал її впливу на глобальну кон'юнктуру та тренди глобальної торговельної політики. Водночас невеликі економіки (окрім тих, що спеціалізуються у експорті високотехнологічної продукції), у виборі свого напрямку торговельної дії опосередковано залежні від великих торгових партнерів і часто реалізують свої заходи під вимогою чи тиском. Крім цього, до питання щодо конкурентоздатності як передумови запровадження ліберальної торгової політики можна наголосити,

що власне механізм дії лібералізації (послаблення негативного впливу на конкуренцію) покликаний забезпечити зростання конкурентоздатності.

Державна політика регулювання зовнішньої торгівлі здійснюється через механізм, що базується на відповідній нормативній базі, реалізується державними органами влади. Під механізмом державного регулювання розуміють сукупність різноманітних форм, методів та інструментів, які взаємодіють, доповнюють один одного і забезпечують стримування та стимулювання зовнішньої торгівлі. Використання механізму полягає у створенні оптимальних умов для поєднання національних та міжнародних інтересів [80, с. 254].

Методи та інструменти зовнішньоторговельної політики включають адміністративні та економічні (адміністративно-економічні), що можуть відрізнятися за тривалістю та способом дії, призначенням, характером та формою впливу – рис. 1.6.

Аналізуючи класифікацію методів та інструментів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, представлену Л. Івашовою і наведену на рис. 1.6, варто уточнити, що група довгострокових заходів може містити також безстрокові заходи, що активно застосовуються впродовж останніх 10–20 років – такі, що запроваджуються у відповідь на кризові процеси на світових ринках, загострення політичних відносин та у відповідь на недружні торгові дії, скасування або посилення яких напряму залежить від зміни зазначених обставин.

Таким чином, можна підсумувати, що механізм регулювання зовнішньої торгівлі реалізує завдання зовнішньоторговельної політики держави, спирається на національну нормативну базу та міжнародні акти, імплементовані в національне законодавство, здійснюється державними органами влади різних рівнів та іншими органами, уповноваженими на виконання окремих функцій державою (такими як торгові палати, консультаційні агенції, біржі тощо), та спрямований на збалансування взаємодії внутрішнього ринку держави та світового.

Від зовнішньоторговельної політики слід відрізняти міжнародну торгову політику як добровільну координацію країнами своїх зовнішньоторговельних політик в рамках міжнародних

угод, об'єднань та координуючих інституцій. Вона може бути активною і проявлятися у відкритості та співпраці з іншими країнами, участі в торговельних об'єднаннях, укладанні торговельних угод, та пасивною, і виявлятися у закритості держави до торговельної співпраці [79, с. 27–28]. На наше переконання, механізм забезпечення глобального торговельного лідерства є синергією механізмів зовнішньоторговельної та активної міжнародної торговельної політики, оскільки з одного боку реалізує завдання регулювання зовнішньоторговельних потоків національної економіки, а з іншого – використовує інструменти інституційної



Рис. 1.6. Класифікація методів та інструментів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності

Джерело: [81, с. 30]

(міжнародної економічної та політичної) співпраці задля досягнення домінування у світовій торгівлі. В науковій економічній літературі синергія визначається як вигода, отримана від комбінування двох або більше елементів таким чином, що продуктивність отриманої комбінації була вища, ніж сума її окремих елементів [82]. Таким чином, поєднання впливу зовнішньоторговельної політики як дій окремо взятої держави у сфері регулювання експортно-імпортної діяльності та активних заходів держави у сфері міжнародного регулювання торгівлі через участь у інтеграційних об'єднаннях та міжнародних організаціях, створює синергетичний ефект – рис. 1.7.



Рис. 1.7. Синергія механізмів зовнішньоторговельної політики та активної торговельної політики у реалізації завдань забезпечення глобального торговельного лідерства (ГТЛ)

Джерело: розроблено авторами

За своєю будовою організаційно-економічний механізм забезпечення глобального торговельного лідерства близький до механізму регулювання зовнішньоторговельної діяльності, однак включає окрім складової, що представлена державними органами регулювання діяльності суб'єктів ЗЕД, також і наддержавну складову, тобто участь держави у діяльності наднаціональних (інтеграційних) та глобальних інституцій, її вплив на рішення

таких інституцій. Форпостом реалізації завдань торговельного лідерства для окремих країн нині є СОТ, оскільки як зазначає Ю. Іщук, функції даної організації нині мають політичне спрямування, виходять за межі забезпечення сприяння торговельному співробітництву, що набуває особливої значущості за умов посилення неопротекціонізму з боку провідних держав світу [2, с. 61]. Разом з тим, очевидним є послаблення впливу цієї організації на вирішення торговельних конфліктів та пов'язана з цим потреба її реформування, на якій наголошує більшість її членів.

Процес обговорення напрямів реформування СОТ розпочався у 2018 році, однак як і раніше, формується полярне бачення майбутнього механізму її функціонування.

Економічно розвинуті країни, зокрема США, країни ЄС та Канада виступають за зміну статусу країн, які попри значну динаміку економічного розвитку, досі вважаються країнами що розвиваються і користуються відповідними привілеями, за дотримання транспарентності зовнішньоторговельної політики та прискорення процедур розгляду спорів. Так, найважливіша умова США в питанні реформування СОТ – ліквідувати привілеї для групи країн, що розвиваються. З іншого боку, КНР засуджує будь-який односторонній підхід до проблеми і протекціоністські практики, особливо використання винятків з міркувань національної безпеки для виправдання відходу від режиму найбільшого сприяння [83].

Як бачимо, і на рівні наднаціональних організацій у сфері міжнародної торгівлі виявляються ознаки боротьби за глобальне лідерство, що виражаються у навмисному формуванні Китаєм та США кардинально відмінних пропозицій, виходячи з власних національних інтересів, та в подальшому «центруванні» решти країн навколо двох провідних експортерів світу. Це і є проявом синергетичного ефекту, про який йшла мова раніше – дії урядів у сфері зовнішньоторговельної політики підсилюються на рівні обстоювання власних інтересів через механізм СОТ. Справедливо однак зазначити і те, що роль розвинених країн у міжнародних організаціях досі є очевидно вагомішою, що значно звужує можливості країн що розвиваються у реалізації власних інтересів, а закріплення лідерства США,

як зазначає Г. Філюк, та інших розвинених країн здійснюється руйнівними методами (при цьому їх руйнівний ефект поширюється на всі країни сучасного світу) [84].

Особливу роль у забезпеченні завдання досягнення глобального лідерства реалізує мережа національних транснаціональних компаній. ТНК, впроваджуючи стратегію проникнення на закордонні ринки та керуючись власним економічним інтересом, також побічно зміцнюють економічну силу національної економіки з одного боку, та з іншого – чинять політичний вплив на уряди приймаючих країн, часто роблячи їх залежними від притоку технологій, інвестицій, висококваліфікованої робочої сили та зрештою від здатності великих компаній сприяти вирішенню важливих соціально-економічних проблем приймаючої країни.

Крім методів регулювання зовнішньої торгівлі, через які реалізується механізм зовнішньоторговельної політики, механізм забезпечення глобального торговельного лідерства охоплює значно ширше коло сучасних інструментів, що мають ринкову та адміністративну дію і підпорядковані дещо іншій меті – забезпечити домінування у світовій торгівлі задля досягнення максимального ефекту у впливі торгівлі на економічне зростання, а також для реалізації інших форм впливу (зокрема політичного) на решту учасників сучасних МЄВ. Таким чином, у механізмі забезпечення глобального торговельного лідерства у більш концентрованій формі закладено пріоритетність національних економічних та політичних інтересів над глобальними.

Особливу роль у реалізації завдань забезпечення глобального торговельного лідерства відведено методам економічної дипломатії, що власне, як зазначає О. Шаров, у своїй первісній формі виглядала саме як торговельна дипломатія. Сьогодні функції економічної дипломатії поширюються на всі без виключення сфери МЄВ. Цей напрям зовнішньополітичної діяльності країни спрямовується на вирішення різноманітного кола питань у площині економічної безпеки та розвитку країни та реалізується через застосування переговорів як основного інструмента облаштування мирними засобами міждержавних економічних стосунків [85, с. 16–17]. Торгівля досі залишається основною сферою застосування методів економічної дипломатії, а її головним завданням

є побудова сприятливих умов для доступу і просування національної продукції на закордонні ринки.

Узагальнюючи наведене вище, можна виокремити ключові ознаки, що вказують на відмінності механізму зовнішньоторговельної політики від механізму забезпечення глобального торговельного лідерства (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

**Відмінності механізму зовнішньоторговельної політики
(ЗТП) та механізму забезпечення глобального торговельного
лідерства (ЗГТЛ)**

Ознаки	Механізм ЗТП	Механізм ЗГТЛ
Мета	Коригування умов доступу на внутрішні ринки для іноземних товарів та послуг (для захисту внутрішніх виробництв чи наповнення внутрішнього ринку дефіцитними товарами), реалізація експортних можливостей національних виробників та їх переваг на світовому ринку	Досягнення максимально можливих показників присутності на світових ринках, домінування за показниками участі у світовій торгівлі, досягнення позитивного платіжного балансу та/або ролі торгівлі у забезпеченні економічного зростання національної економіки, посилення політичного впливу на окремі країни чи регіони
Суб'єкти реалізації	Державні та недержавні органи регулювання ЗЕД	Органи державної влади, ТНК, міжнародні організації, дипломатичні установи, неформальні громадські групи
Методи та інструменти дії	Економічні та адміністративні методи впливу на експорт та імпорт	Економічні та адміністративні методи впливу на експорт та імпорт, інструменти економічної дипломатії та методи інституційного впливу

Джерело: сформовано авторами з урахуванням [85], [86], [87], [88]

Таким чином, механізм забезпечення глобального торговельного лідерства країни – це сукупність прийомів, методів та способів дії економічного, організаційного та інституційного характеру, що спрямовують національну систему державних органів та недержавних організацій, підприємницьких структур, формальних та неформальних громадських груп, що діють в сфері міжнародної торгівлі та її регулювання, на реалізацію завдання

із забезпечення торговельного домінування національної економіки в глобальному середовищі. На відміну від зовнішньоторговельної політики, що координується і реалізується насамперед органами державної влади, спирається на національну та імplementовану в національне законодавство міжнародну правову базу в сфері регулювання участі країни у міжнародній торгівлі, механізм забезпечення глобального торговельного лідерства охоплює значно ширше коло суб'єктів реалізації, до якого зокрема входить підприємницький сектор, задіяний у сфері ЗЕД. Як і механізм зовнішньоторговельної політики, механізм забезпечення глобального торговельного лідерства ґрунтується на застосуванні економічних і організаційних методів та інструментів, а тому може вважатися організаційно-економічним. Узагальнено механізм забезпечення глобального торговельного лідерства можна відобразити у вигляді організаційної моделі (рис. 1.8).

Широкий інструментарій впливу як на національний вимір участі у міжнародній торгівлі держави, та і на глобальний (на інших учасників МЕВ – партнерів та потенційних конкурентів), реалізується суб'єктами механізму на основі певних принципів, а саме: експортної спеціалізації, балансування протекціонізму та лібералізації у регулюванні ЗЕД, глобалізації та транснаціоналізації, забезпечення національної безпеки, науковості та політичної ідеологізації домінування, інтеграційної співпраці. Держава в особі органів влади формує політичне підґрунтя дії механізму – розробляє та реалізує державну економічну політику в напрямку поглиблення спеціалізації, обирає інструменти захисту національного ринку та сприяння торгівлі із врахуванням безпекового контексту функціонування національної економіки у світовому господарстві, визначає напрямки поглибленої інтеграційної співпраці чи навпаки, торговельної конфронтації чи дезінтеграції. Решта суб'єктів функціонують в рамках визначеної політики чи всупереч їй, водночас впливаючи на її формування, як от окремі підприємства, від експортної діяльності яких значною мірою залежить рівень та глибина експортної спеціалізації, ефективність національного експорту; політичні та неформальні громадські групи, що лобіюють інтереси експортерів; дипломатичні відомства та представництва

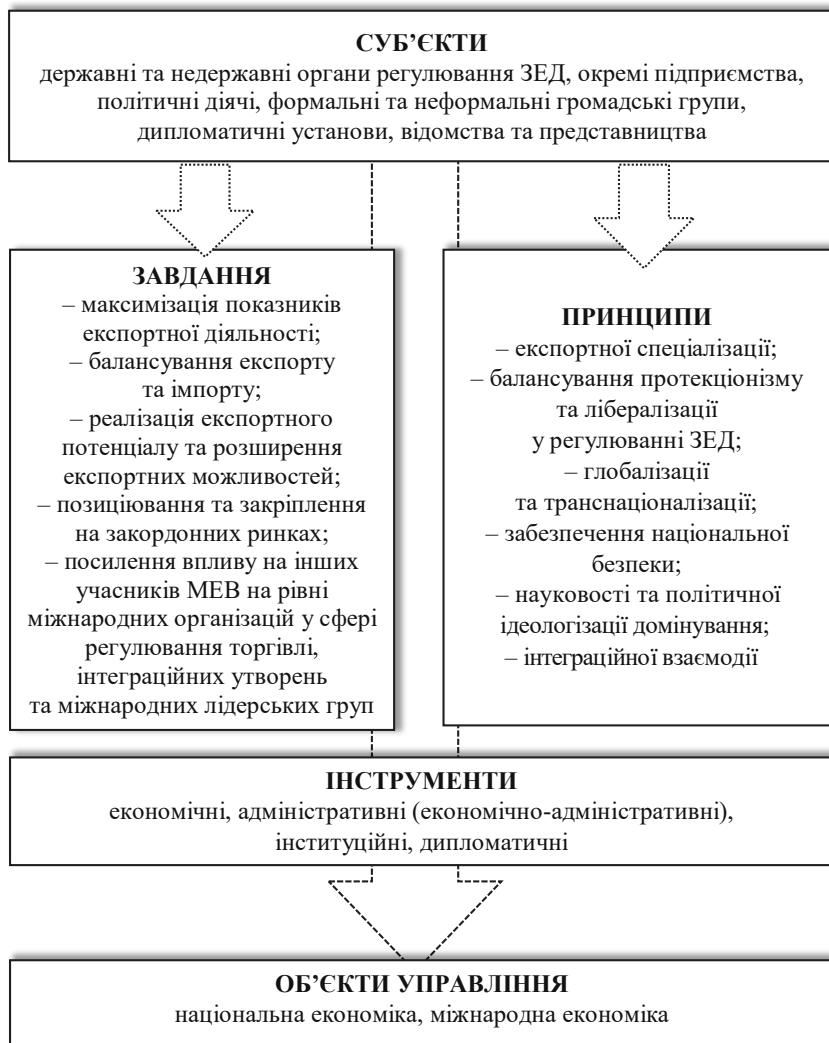


Рис. 1.8. Організаційна модель механізму забезпечення глобального торговельного лідерства

Джерело: розроблено авторами

при міжнародних організаціях, що здійснюють захист інтересів національних економічних агентів зокрема та національних інтересів загалом; науковці та ЗМІ, які виступають медіатором між владою та громадськістю, ретранслюючи ідеологію лідерства у суспільство, чи навпаки, впливаючи на формування державної політики через її наукове обґрунтування.

Досягненню глобального торговельного лідерства як мети підпорядковується низка завдань, серед яких як реалізація експортного потенціалу національної економіки, перевищення експорту над імпортом та розширення географії присутності на закордонних ринках, підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій, так і забезпечення достатнього впливу на процеси регулювання міжнародної торгівлі через механізми інтеграційної взаємодії та участі у наднаціональних інституціях, що підсилюють інструментарій зовнішньоторговельної політики.

Висновки до розділу 1

Категорія лідерства є багатоаспектною, широко використовується у різних наукових сферах та у загальних рисах характеризує здатність суб'єкта здійснювати цілеспрямований вплив на інші суб'єкти, виявляти домінування з позицій сили та/або першість за визначеними показниками. Лідерство у міжнародних економічних відносинах може виявлятися на особистісному, організаційному чи геоекономічному рівнях. У останньому випадку формування лідерів (країн, регіонів чи інтеграційних утворень) відбувається у глобальному економічному середовищі, а окремі суб'єкти даного середовища визначають трансформаційні процеси у ньому. Глобальне торговельне лідерство є однією зі складових глобального економічного лідерства і визначається впливом ресурсного забезпечення національної економіки, рівня її науково-технічного розвитку, інвестиційної активності в господарстві та інституційного впливу країни у глобальному економічному середовищі.

Класичні та сучасні школи економічної теорії у більшості випадків розглядають міжнародну торгівлю як один із базисів

економічного зростання країни та досягнення глобального домінування. При цьому мотиви прагнення країн (їх урядів) до лідерства змінювалися із трансформацією концептуальних основ розвитку економічних систем та переосмисленням важливості окремих факторів виробництва у економічному зростанні.

Дослідження перспектив досягнення та утримання лідерських позицій у глобальній торгівлі утруднюється відсутністю комплексного методичного підходу до оцінки такого лідерства, а визначення місця країни у світовій торговельній системі також пов'язане з недосконалістю статистичного обліку експортно-імпортних операцій (торгівлі високотехнологічною продукцією, послугами, експортної діяльності ТНК та цифрової торгівлі). Відтак дослідження місця країни у світовій торгівлі та перспектив досягнення лідерства у ній потребує системного аналізу із врахуванням базових умов участі країни у світовому виробництві та торгівлі, поточних показників, що характеризують експортні позиції національної економіки, та динаміки змін індикаторів участі країни у торгівлі та її регулюванні.

Організаційно-економічний механізм забезпечення глобального торговельного лідерства країни є сукупністю прийомів та методів, завдяки яким система державних органів, недержавних організацій, підприємницьких структур, громадськості реалізують завдання із забезпечення торговельного домінування національної економіки в глобальному середовищі.

РОЗДІЛ 2

ПОЗИЦІЇ США У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ ТА МЕХАНІЗМ ЇХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

2.1 Місце США у світовій торгівлі, передумови та фактори його формування

США – відносно молода країна з динамічною історією економічного розвитку, яку не безпідставно вважають засновницею сучасної ліберальної моделі ринкової економіки. Участі у міжнародній торгівлі, з-поміж іншого, країна завдячує своєму стрімкому економічному зростанню з середини ХХ століття. З історичного контексту економічного розвитку США зрозуміло, що успіх країни у світовому товарообміні обумовлений сприятливими умовами для розвитку підприємництва й торгівлі всередині країни та активною зовнішньою економічною політикою.

Сприятливість історичних умов для США як учасника світового ринку, пояснюється тим, що з часів «Великої депресії» 1929–1933 років США не переживали значних соціально-економічних потрясінь, змогли зберегти демократичну форму правління й уникнути посилення мілітаризму [89, с. 24]. Практично не мали негативного впливу на розвиток економіки і війни – під час обох світових війн на їхню територію не впала жодна бомба (за винятком Перл-Харбора у 1941 році) [89, с. 23]. Останнім серйозним військовим конфліктом безпосередньо на території США була війна між північними та південними штатами близько 150 років тому. Участь США у Другій світовій війні мала позитивні економічні наслідки, адже збільшення ролі країни у міжнародній торгівлі відбулося за рахунок нарощення експорту військової та продовольчої продукції до Європи.

Відчутний негативний вплив на соціально-економічні процеси в США та їх зовнішню торгівлю мала світова фінансова криза 2008 року, а згодом – криза світового виробництва і торгівлі, обумовлена пандемією коронавірусу, що зачепила всі аспекти внутрішніх соціально-економічних процесів та міжнародної співпраці за участі країни. Однак і світова фінансова криза, і коронавірусна

криза мали потужний вплив не тільки на економіку США, але і на їх партнерів та конкурентів, а тому суттєвим чином не змінила панівних позицій країни на світових ринках.

Спираючись на історичну оцінку розвитку економіки США, викладену у працях [90], [91], [92], можна виокремити найважливіші етапи в економічній історії США та передумови, що вплинули на формування лідерських позицій країни у міжнародній торгівлі.

З кінця XVIII століття із утворенням США як держави розпочалося формування та законодавче закріплення фундаментальних принципів функціонування її економіки – ринкових основ господарювання. Була визначена активна роль держави у розвитку нових промисловостей (так званих «*infant industries*» чи «*baby industries*») та підтримка «аграрної демократії» за рахунок інструментів митно-тарифного регулювання. Популярності в країні набули економічні ідеї Ф. Ліста, Д. Реймонда, які наголошували на необхідності митно-тарифного регулювання, що були негайно втілені у практику. Так в результаті урядової підтримки протекціоністських ідей наприкінці 20-х років ставки адвалорного мита на деякі види товарів сягали 62 % [93].

Основою економічного зростання та формування експортної спеціалізації у другій половині 19 століття став динамічний розвиток транспорту (зокрема, залізничного транспорту та річкового пароплавства). Створення ринку землі на цьому етапі обумовило розквіт сільського господарства і розвиток фермерства як найбільш ефективної в ринкових умовах форми господарювання, що визначило експортну спеціалізацію США. Завдяки ефективному і високопродуктивному сільському господарству країні вдалося стати провідним експортером сільськогосподарської продукції, а вивільнені фактори виробництва – спрямувати на розвиток обробної промисловості. Наприкінці 1870-х США стали найбільшою економікою світу. Тоді ж, уряд США розпочинає розширення географії зовнішньоторговельних операцій за рахунок укладання регіональних угод про торгівлю, насамперед з країнами Латинської Америки [94, с. 108].

Наприкінці XIX – на початку XX століття США переживають ідустріальне піднесення, яке отримало назву «другої

промислової революції». Це був період впровадження винаходів у промисловість (електрика, літако- та автомобілебудування, розвиток засобів комунікації, модернізація залізничного транспорту), етап відкриття покладів цінної сировини на території держави (нафти, міді та срібла), вдосконалення масового виробництва (стандартизації виробництва) і як наслідок – зростання продуктивності праці та доходів в економіці. В американській історіографії ранній етап індустріалізації (1800–1820-ті роки) пов'язаний з діяльністю промисловців, які стояли у витоків індустріалізації в США [95, с. 25]. Сформувався новий, символічний та дещо ідеалізований американцями соціальний прошарок – магнати («Тусоонс») – підприємці, що володіли значними фінансовими активами, природними ресурсами, та активно інвестували у ризиковий бізнес та промислові нововведення.

З початку XX століття і до завершення Другої світової війни тривав етап зміцнення економіки США за рахунок подальшого розвитку промислового виробництва, нарощення експорту товарів військового призначення та продовольства воюючим сторонам у світових війнах. У період «Великої депресії» зовнішня торгівля США скоротилася на дві третини, однак обраний урядом шлях виходу з кризи, так званий «Новий курс» Ф. Рузвельта, спрямований на вдосконалення системи державного регулювання економіки, сприяв відновленню та подальшому розвитку економіки.

У роки Другої світової війни економіка США характеризувалася найбільшим в її історії зростанням – річні темпи росту реального ВВП у розпал війни становили 17–19 % [96]. Частка країни у світовому виробництві у 1945 році становила 50 % [97].

Повоєнний період (50–60-ті роки) позначений закріпленням за США статусу економічного лідера демократичного світу. За ініціативи та підтримки США реалізується план повоєнного відновлення Європи, країна займає домінуючу позицію в утворенні системи міжнародних інституцій, США здобувають статус світового технологічного лідера.

У 50–60-х роках XX століття через вивільнення ресурсів, раніше задіяних у виробництві продукції для військової галузі, переорієнтацію підприємств на виробництво товарів «мирного

часу» активізується розвиток автомобільної промисловості, виробництва побутової техніки та літаків. У 50–60-х роках відбувся підйом споживчого попиту, що призвело до зростання національного виробництва. Покладено початок постіндустріальним змінам: внаслідок зростання продуктивності праці у сільському господарстві та промисловості розпочинається сервізація національної економіки – зростає число зайнятих у сфері послуг і частка сфери послуг у валовому виробництві [94, с. 109].

У 70–80-ті роки відчутним було погіршення внутрішньої економічної ситуації та загострення макроекономічної нестабільності в США, що формувалася в умовах зростаючого імпорту промислових товарів (автомобілів, електроніки); хронічного дефіциту зовнішньоторговельного балансу; різкого зниження темпів зростання продуктивності праці; стагфляції, зростання безробіття [91, с. 23]. Кінець 70-х років характеризувався глибокою рецесією національної економіки США.

У 80–90-ті роки XX століття розвиток США відбувається в умовах нарощення військових витрат через «холодну війну» з СРСР та зростання бюджетного дефіциту. В міжнародній торгівлі США мають негативне торговельне сальдо, а у світові лідери виходить Японія з кардинально відмінною від США системою регулювання економіки. Однак на початку 90-х із розпадом СРСР акцент у економіці загалом та зовнішній торгівлі США зміщується в бік демілітаризації, а зусилля уряду та підприємницьких структур спрямовуються на розвиток інноваційних технологій – економіка США стабілізується, виявляє стале зростання. Разом з тим, у зовнішньоекономічній політиці США пріоритетності набувають питання інтернаціоналізації і посилення впливу глобальних процесів на економіку США. Значна увага приділяється питанню регіональної інтеграції та посиленню співпраці з основними торговельними партнерами у контексті протистояння конкуренції зростаючих економік Південно-Східної Азії [94, с. 109].

Здобуття торговельного лідерства США відбувалося на фоні якісного розвитку системи ринкової економіки у поєднанні з обґрунтованим втручанням уряду у зовнішню торгівлю. Основою розвитку промислового експорту стали підтримувані і водночас контрольовані державою великі промислові

підприємства, в той час як сільськогосподарська складова зовнішньої торгівлі базувалася на ефективному фермерстві. Однак визначальними, на наш погляд, обставинами, що сприяли набуттю статусу лідера США у світовій торгівлі, як у міжвоєнний, так і в повоєнний час, стали, по перше, гнучкість національного виробництва й еластичність товарного експорту, тобто здатність підприємств переорієнтуватися з виробництва та постачання товарів військового призначення на товари мирного часу; по друге – значна увага як уряду, так і виробників до технологічного розвитку як основи економічного зростання загалом і зростання експорту зокрема. Основою сучасного торговельного лідерства США стала розвинута система ринкових відносин та інститутів державного регулювання, ефективна зовнішня політика. Активна зовнішньоекономічна співпраця та світова економічна могутність обумовили неофіційне обрання світовою спільнотою США як політичного лідера та гаранта безпеки у світі [94, с. 110].

Впродовж тривалого часу США є світовим лідером за більшістю економічних показників та мають неабиякий вплив на прийняття важливих для світової спільноти рішень, як у військово-політичній, так і в економічній площині. На переконання видатного американського політолога З. Бжезинського, домінування США у чотирьох сферах (військовій галузі, економіці, технологічній та культурній сферах) забезпечує Сполученим Штатам політичний вплив, близького якому не має жодна держава світу, і робить Америку «...єдиною світовою наддержавою у повному розумінні цього слова» [98]. Важливість економічної складової, зокрема глобального торговельного лідерства країни, у формуванні та утриманні її світового домінування, важко перебільшити. Разом з тим, на фоні наростаючих темпів економічного розвитку нових індустріальних країн, США зіткнулися із загрозою втрати статусу провідного експортера світу, щонайменше за абсолютними показниками, адже Китай вже з 2012 року випереджає США за вартісним значенням експорту, і розрив між країнами за цим показником стрімко зростає [99, с. 111].

Сполучені Штати Америки – країна, насамперед відома високим рівнем розвитку ринкових інституцій, ліберальними умовами для функціонування бізнесу, високим рівнем

продуктивності праці в економіці. Успіх держави пояснюють вдалим поєднанням класичної економічної ефективності, здібності упередження елементів культури, ліберальної ідеології з новими потужностями, інформацією, комунікаціями та інституціональною організацією [100].

Водночас при дослідженні впливу низки чинників на позиції США у світовій торговельній системі, слід враховувати як ті, що обумовлюють природні конкурентні переваги країни (як ресурсне забезпечення), так і ті, що визначають набуті (такі як технологічний розвиток, інфраструктура сприяння експорту тощо). Серед факторів впливу на формування позицій країни у світовій торгівлі, можна виокремити наступні: ресурсне забезпечення національної економіки; рівень технологічного розвитку країни і особливості структури її експорту; специфіка розвитку підприємницьких структур, задіяних у міжнародній торгівлі та форма їх взаємовідносин з державою; стан розвитку зовнішньоекономічної інфраструктури; ступінь інституційної інтеграції країни у світову економічну систему, політична воля та вага країни у міжнародних організаціях; особливості національної системи регулювання зовнішньої торгівлі [99, с. 112] (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Фактори формування позицій США у світовій торгівлі

Джерело: розроблено авторами

Розглянемо детальніше вплив зазначених детермінант на позиціювання США у світовій торгівлі.

Ресурсне забезпечення економіки (природно-кліматичні та трудові ресурси) відіграє важливу, хоча й не першочергову роль у визначенні експортної орієнтації та формуванні позицій країни на світових ринках. Наявність сприятливих кліматичних умов та придатних до вирощування сільськогосподарських земель є важливою умовою для розвитку аграрного експорту. Доступність для видобутку та можливості для транспортування викопних ресурсів впливають на розвиток всіх секторів економіки, в тому числі експортно-орієнтованих. В той час як у слаборозвинутих країнах природно-сировинна база визначає примітивну та нееластичну структуру експорту, переважання у ній частки сировини та товарів з низькою доданою вартістю, у країнах як США, що вже пройшли індустріальну стадію розвитку, достатній рівень забезпеченості власними ресурсами, насамперед, енергетичними, та ефективне їх використання, дозволяє зберегти відносно високий рівень економічної безпеки та незалежності.

США вдосталь наділені природними відновлюваними та невідновлюваними ресурсами. Країна має значні площі земель сільськогосподарського призначення, різноманітний клімат та протяжну берегову лінію, достатню кількість водних ресурсів. У рейтингу країн світу за оцінкою вартості природних ресурсів США посідають сьому позицію – загальна вартість природних ресурсів оцінюється у 45 трильйонів доларів, з яких 89 % припадає на природне вугілля та деревину [101].

Важливим ресурсом у сучасній світовій економіці, попри роботизацію та технологізацію виробництва, залишається людський капітал, його якісна структура та обумовлена цим продуктивність праці. США – визнаний світовий центр міграції та концентрує у собі інтелектуальний потенціал світової економіки. Робоча сила США (працездатне населення) станом на квітень 2023 року за даними Бюро статистики праці США становила понад 166,7 мільйони осіб (4 місце в світі після Китаю, Індії та ЄС). Ринок праці США характеризується низьким рівнем безробіття (3,4 %) [102]. У 2022 році США належало восьме місце серед країн ОЕСР за рівнем продуктивності праці – 74 долари

на годину [103]. При цьому за період з 2000 по 2020 рік цей показник зріс на 37 % [104]. Індикатор обсягу ВВП на одного зайнятого в економіці США учетверо перевищує аналогічний показник Китаю [105].

Вплив природних та трудових ресурсів на зовнішню торгівлю США можна сформулювати наступним чином:

1) наявність значної території під однією національною юрисдикцією (четверте місце в світі за площею території) сприяє досягненню ефекту масштабу у промисловому виробництві та відповідно, зростання конкурентоздатності американських товарів на світових ринках;

2) вихід до океанів і значна протяжність морського узбережжя створюють умови для розвитку транспортних комунікацій, зростання ролі мультимодальних перевезень із використанням морського транспорту, підвищення ефективності транспортних перевезень у зовнішній торгівлі; водночас віддаленість від перспективних ринків збуту збільшує вартість продукції та дещо обмежує можливості розширення географії торгівлі;

3) різноманіття кліматичних умов (на території країни представлені майже всі існуючі види кліматичних зон), достатній рівень забезпеченості водними ресурсами сприяли розвитку ефективного сільського господарства і конкурентного аграрного експорту, за яким країна має позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, і є провідним постачальником продуктів харчування на світовий ринок (головним чином готової до споживання продукції з високою доданою вартістю, що складає 60 % сільськогосподарського експорту [106];

4) трудові ресурси в країні характеризуються високою продуктивністю, достатньою забезпеченістю висококваліфікованими власними кадрами та залученням праці мігрантів, завдяки чому у поєднанні з високою оплатою праці та значними витратами на НДДКР створюються сприятливі умови для розвитку високотехнологічних галузей виробництва та високотехнологічного експорту [99, с. 112].

Базовим фактором, що в сучасних умовах визначає набуті переваги країни у міжнародній торгівлі, є *рівень технологічного розвитку і особливості структури експорту, яку він визначає.*

Завдяки розвитку технологій та структурним змінам у економіці, в тому числі через трансформацію військового сектору у транспортний, космічний або високотехнологічне виробництво споживчих та промислових товарів, США вдалося забезпечити сталі позиції на світових ринках.

За останніми дослідженнями, в недалекому майбутньому, низка технологій, серед яких топ-5 були оголошені на Всесвітньому економічному форумі, матимуть найбільший вплив на світову економіку – сприятимуть зростанню обсягів торгівлі у окремих галузях сфери послуг, підвищать ефективність зовнішньоторговельних операцій, рівень безпеки міжнародних розрахунків, дозволять окремим країнам відмовитися від імпорту певних товарів, забезпечивши внутрішнє виробництво їх замінників завдяки зазначеним технологіям. До таких технологій віднесено: блокчейн технології, «штучний інтелект» і навчання машин, торгівлю послугами через цифрові платформи, 3-d друк та мобільні платежі [107]. Всі зазначені технології активно і прогресивно застосовуються у виробництві та постачанні товарів у США, а деякі з них – були винайдені у країні (3-d друк) [108, с. 26].

США належить до країн із високими показниками інноваційної активності та диджиталізації економіки друге місце в світі за Глобальним індексом інновацій у 2022 році [109], а витрати на НДДКР є важливою детермінантою у формуванні експортної спеціалізації країни.

Особливості розвитку підприємницьких структур, задіяних у міжнародній торгівлі, та форма їх взаємовідносин з державою суттєво впливають на позиції країни у світовому експорті. Нині основну роль у забезпеченні позицій США на світових ринках відіграють транснаціональні корпорації, які водночас є основним гравцями у сучасній міжнародній торгівлі. Так, на 5 % провідних ТНК, що зареєстровані у розвинутих країнах, припадає 85 % експорту цих країн, а 25 % провідних компаній майже на 100 % покривають вартісний обсяг експорту [110]. У 2022 році 8 із 10 ТНК з найбільшою ринковою капіталізацією були американськими, а найдорожчою компанією світу із вартістю активів у понад 2,64 трильйони доларів була американська «Apple» [111]. Сім з десяти провідних високотехнологічних компаній світу

також базуються у США і утримують провідні позиції у виробництві та експорті технологій вже впродовж тривалого часу [112].

Експансія ТНК дозволяє забезпечувати стійку присутність на закордонних ринках. Вважається, що ТНК реалізують національні інтереси держави, і є засобом підтримання домінуючої ролі США у світовій економіці. Тому в країні склалася така форма зв'язку між державою та компаніями як система лобіювання, завдяки якій спеціальні відділи корпорацій та їх неформальні підрозділи формують вплив на прийняття рішень політичних партій та органів державної влади [113, с. 261]. ТНК в свою чергу виступають основним інвестором політичної активності в країні.

Стан розвитку зовнішньоекономічної інфраструктури та системи органів підтримки експорту визначає умови, в яких функціонують підприємства-експортери. До зовнішньоекономічної інфраструктури (або бізнес-інфраструктури ЗЕД, ринкової інфраструктури ЗЕД, підприємницької інфраструктури) відносять систему загальнодержавних та регіональних, урядових та приватних інститутів, що забезпечують нормальне функціонування зовнішньоекономічної сфери, і зовнішньоторговельної в тому числі. Це сукупність фінансово-кредитних, митних та брокерських, транспортно-логістичних, інформаційно-консультаційних, інноваційних, посередницьких та збутових організацій, що покликані створити належні умови для забезпечення реалізації зовнішньоторговельними підприємствами їх функції – постачання товарів чи надання послуг іноземному покупцю (споживачу), та в зворотному напрямі – постачання іноземних товарів та послуг на внутрішній ринок – шляхом надання фінансової, організаційної, інформаційної підтримки тощо. Завдяки високорозвиненій інфраструктурі зменшується вплив відстані між регіонами, забезпечується інтеграція ринку і низьковитратний зв'язок із ринками інших країн та регіонів [114, с. 408].

США характеризуються високим рівнем розвитку інноваційної інфраструктури, значною роллю держави як інституту та системи державних органів у підтримці експортерів, зокрема високим рівнем розвитку різного роду державних консультаційних сервісів, таких як юридичні, маркетингові, бухгалтерські тощо, якими користуються юридичні особи. Урядовий

Комерційний сервіс (U. S. Commercial Service), що є структурою у складі Адміністрації міжнародної торгівлі (International Trade Administration), надає американським підприємствам консультації щодо здійснення зовнішньоторговельних операцій у 100 підрозділах на території країни та 70 закордонних підрозділах. Власне сама Адміністрація міжнародної торгівлі позиціонується як основний ресурсний партнер компаній зі США, що виходять на світові ринки, і надає широке коло послуг експортерам, від маркетингових досліджень – до юридичної підтримки. Серед важливих державних органів у інфраструктурі ЗЕД США є також Експортно-імпортний банк (Ex-Im Bank), Адміністрація малого бізнесу (The Small Business Administration), Сервіс підтримки сільськогосподарського експорту (The Foreign Agricultural Service, FAS) [99, с. 113].

США також відомі своїм передовим досвідом організації роботи технопарків, що є ефективною формою співпраці підприємств та науково-дослідних установ, централізацією технопарків навколо вищих навчальних закладів.

Іншим важливим чинником, що сприяє успішному позиціонуванню США у глобальній торгівлі, є *ступінь інституційної інтеграції країни у світову економічну систему, політична воля керівництва та вага у міжнародних економічних організаціях*. Роль системи міжнародних економічних організацій у економічному розвитку світової економіки та забезпеченні глобальної безпеки у всіх її аспектах сформувалася у другій половині XX сторіччя за активної участі США. У системі ГАТТ/СОТ зокрема, було розроблено механізм мирного врегулювання торгових суперечок між країнами, вдалося скоротити використання митно-тарифних та нетарифних інструментів, що підривають засади конкуренції на глобальному ринку, розвинути механізм регульованого торговельного співробітництва (укладання більшості регіональних торговельних угод здійснюється за посередництва СОТ).

Вже звично, що вага країн у таких організаціях значною мірою залежить від економічної могутності держави та її місця в світовій економічній системі (внеску у світове виробництво, кількості населення). За переконанням О. Шнипка, саме величезний економічний потенціал США визначає їхню політичну могутність. Тому

ознакою лідерства США є їх здатність впливати на рішення ключових міжнародних інституцій та кредитних установ. Саме здатність США ініціювати санкції проти держав, впливати на прийняття нових членів до низки міжнародних організацій вкупі з економічною вагою у світовій економіці, називають «економічною владою» [90, с. 26].

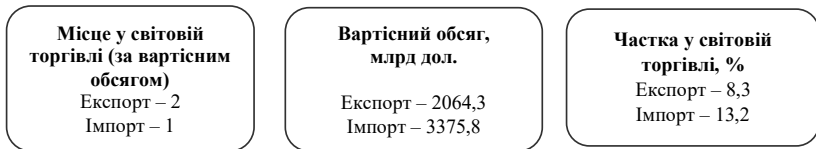
Місце країни у світовій торгівлі визначається і *особливостями національної системи регулювання зовнішньої торгівлі*. Від рівня розробленості нормативно-правової бази регулювання зовнішньої торгівлі країни, її узгодженості з міжнародними правилами та звичаями, ефективності роботи національної системи органів регулювання зовнішньої торгівлі залежить здатність країни просувати свої експортні товари на світові ринки, зберігати здобуті сегменти світового ринку. Що стосується США, то країна характеризується складною системою органів регулювання зовнішньої торгівлі та надзвичайно активною роллю комерційної дипломатії у реалізації національних інтересів у міжнародній торгівлі. Останні роки, починаючи від світової економічної кризи 2008 року у зовнішньоторговельній політиці США все яскравіше виявляються риси протекціонізму та так званого «економічного націоналізму» [99, с. 114].

Оцінку місця та ролі США у світовій торгівлі, загальних рис спеціалізації та географічної спрямованості торговельних потоків можна отримати з аналізу торговельного профілю країни, опублікованого СОТ. Так, як видно з рис. 2.2, США займають друге місце в світі за вартісними обсягами товарного експорту, і перше – за обсягами імпорту. При цьому на США доводиться 8,3 % світового експорту та 13,2 % – імпорту.

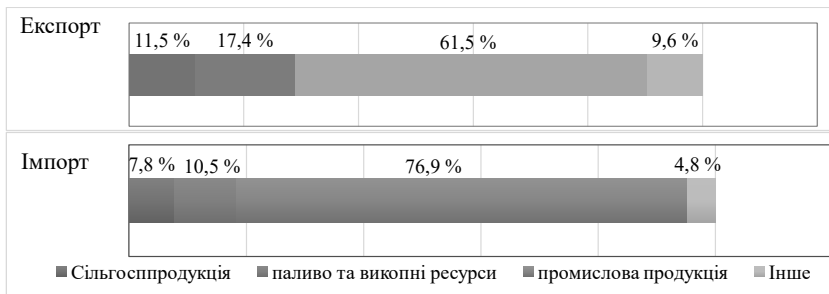
Як у експорті, так і у імпорті США переважає промислова продукція, а на частку продукції первинного сектору (сільгосп-продукцію, паливо та вичерпані ресурси) припадає менше чверті товаропотоку. З точки зору географії торгівлі третина товарного експорту (32,9 %) та понад чверть імпорту (26,8 %) припадає на сусідні держави – Канаду та Мексику, також значна частина експортної продукції реалізується на ринку ЄС (17 %). Китай та ЄС є основними постачальниками імпортованої продукції до США. За 2022 рік відбулося значне зростання експорту товарів і послуг

(на 17,7 % порівняно з минулим роком. Найбільше зросли обсяги експорту палива (+55 %) та промислової сировини (+30 %) [116].

США є беззаперечним лідером за вартісними обсягами, і відповідно часткою, у експорті та імпорті послуг на світовому ринку (рис. 2.3). Порівняно з товарною торгівлею, де США мають негативне сальдо у 1,31 трлн дол., у торгівлі послугами країна має перевищення обсягів експорту над обсягами імпорту в обсязі 229 млрд дол. [115].



Товарна структура експорту та імпорту, у % до вартісного обсягу



Географічна структура експорту та імпорту, у % до вартісного обсягу

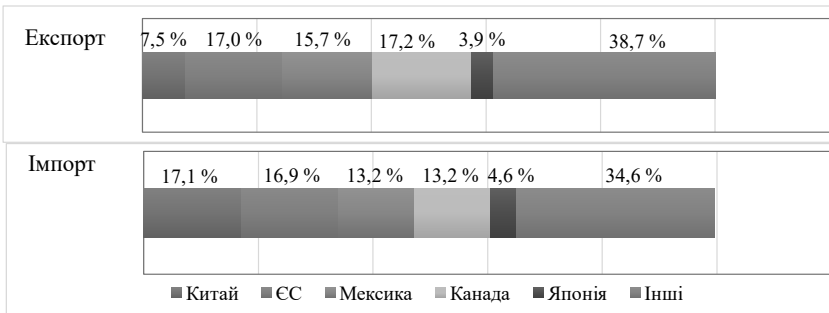


Рис. 2.2. Показники участі США у світовій торгівлі товарами, 2022

Джерело: сформовано авторами за даними джерела [115]

У структурі експорту переважає група «інші комерційні послуги», на яку припадає близько 73 % вартісного експорту – це головним чином ділові послуги, які формують динамічне ядро сучасної сервісної економіки. Важливе місце у структурі експорту та імпорту послуг мають подорожі (15,2 %). Високі експортні доходи забезпечують послуги, пов'язані з інтелектуальною власністю та інформаційно-комунікаційні послуги. Торгівля послугами за участі США географічно зорієнтована на розвинуті економіки – країни ЄС, Великобританію, Швейцарію і Канаду.

США – одна з небагатьох країн, віднесених до когорти лідерів світової торгівлі, що має позитивне сальдо торгівлі послугами. Окрім США, з 15 провідних експортерів світу за найвищими їх вартісними показниками, позитивне сальдо мають лише Нідерланди, Японія, Франція, Гонконг і Сінгапур. Вартісний обсяг експорту послуг зі США вдвічі перевищує показник Великобританії, що займає другу позицію у списку провідних експортерів послуг. Експорт послуг з країни у 2022 році становив 6,4 % ВВП [117]. При цьому експорт послуг зростає дещо швидше, аніж імпорт – за період з 2008 по 2022 рік експорт послуг зі США зріс на 72 %, імпорт – на 65 %, а позитивне сальдо збільшилося вдвічі [118], [119].

У 2022 році позитивне сальдо торгівлі послугами збільшилося, а зростання експорту транспортних послуг (+36,9 %) та подорожей (+90,8 %) свідчить про відновлення нематеріального сегменту торгівлі від наслідків коронавірусних обмежень [116]. Темпи росту зовнішньої торгівлі послугами США при цьому у 2022 році були вищими, аніж в середньому у світі [120].

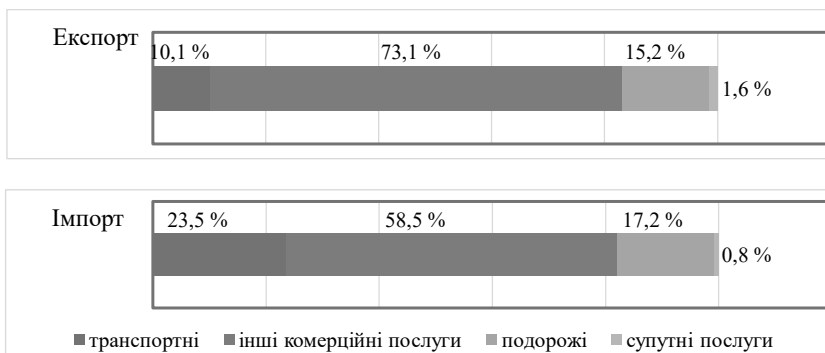
На наше переконання, фактичні позиції США на ринку послуг, як і на ринку товарів, є недооцінені у масштабах діяльності національних ТНК. У наданні послуг роль згаданих суб'єктів міжнародної торгівлі адекватно не відображається міжнародною статистикою, однак саме діяльність закордонних філій у наближеності до потенційного споживача характеризує вагу компаній зі США на світовому ринку послуг. В цьому контексті необхідно враховувати два канали надання послуг: перший – між резидентами США та нерезидентами, другий – між іноземними філіями американських компаній та нерезидентами.

Місце у світовій торгівлі за вартісним обсягом
Експорт – 1
Імпорт – 1

Вартісний обсяг, млрд дол.
Експорт – 900
Імпорт – 671,4

Частка у світовій торгівлі, %
Експорт – 12,8
Імпорт – 10,3

Структура торгівлі за групами послуг, у % до вартісного обсягу



Географічна структура торгівлі, у % до вартісного обсягу

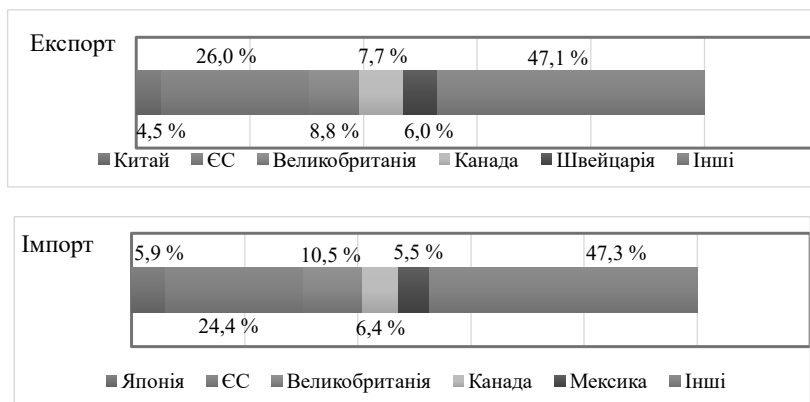


Рис. 2.3. Показники участі США у світовій торгівлі послугами, 2022

Джерело: сформовано авторами за даними джерела [115]

Перший канал зараховується у показники міжнародної торгівлі, другий – відображається окремо національною статистикою як продаж послуг між ТНК та їх філіями. За останніми доступними даними (за 2019 рік), через канали ТНК було надано послуг в обсязі 1,765 трлн дол. [121], в той час як вартісний обсяг експорту послуг зі США за міжнародною статистикою становив удвічі менше – 891 млрд дол. [118]. За даними Бюро економічного аналізу Департаменту комерції США справжні обсяги надання послуг економічними суб'єктами США іноземним фізичним та юридичним особам майже втричі перевищують офіційну статистику експорту (рис. 2.4), при цьому дві третини послуг надаються через закордонні філії американських компаній. Очевидною є і висхідна динаміка експорту послуг каналами ТНК. Так само, обсяги послуг, надані американським споживачам філіями закордонних компаній на території США, суттєво перевищують визнані міжнародною статистикою офіційні вартісні обсяги імпорту.



Рис. 2.4. Обсяги експорту та імпорту послуг США за каналами постачання, млрд дол. США, 2004–2021

Джерело: [121]

США, без перебільшення, є провідною торговою нацією світу – за показниками експорту товарів з кінця XX століття і до 2012 року, коли Китай випередив США за обсягом експорту товарів, країна вважалася світовим лідером. Водночас США є і головним імпортером, що більшість експертів пояснюють насамперед місткістю внутрішнього споживчого ринку та високим рівнем доходів населення, а відповідно високим платоспроможним попитом, в т. ч. на імпорتنу продукцію. Хоча США вже понад 40 років мають негативне сальдо торгового балансу, дана проблема насправді характеризує особливості розвитку національної економіки країни. Як зазначається у дослідженні, проведеному експертами Інституту міжнародної економіки Петерсона, причини дефіциту насамперед пов'язані з державними фінансами та специфікою споживання в економіці США. Зокрема, стійкий валютний курс долара здорожчує експорт; а зростання державних видатків та збільшення споживчих витрат у економіці, що зумовлено зростанням доходів населення, призводять до зростання обсягів імпорту. Тобто, зростання дефіциту торгівлі неодмінно супроводжує позитивну динаміку зростання економіки США [122].

Як видно з рис. 2.5, що відображає динаміку торгового сальдо США за період з 2000 по 2022 роки, розрив між обсягами експорту та імпорту зріс за цей час у дванадцять разів – з 77,85 млрд дол. у 1990 році до 948,1 млрд дол. у 2022 році. Хоча зростання дефіциту розпочалося ще у 1975 році, найбільш динамічне поглиблення відбувалося саме в період з 2000 по 2007 роки, коли для економіки США було характерним стійке піднесення, і навпаки – скорочення дефіциту розпочалося із розгортанням світової фінансової кризи (найменшим його значення було у 2009 році, коли ріст ВВП США був від'ємним) [123].

Негативне сальдо торгівлі США на 32 % формується в результаті торгівлі з Китаєм (з понад 1313 мільярдів доларів дефіциту балансу у 2022 році 422 мільярди становило сальдо торгівлі з КНР) [125]. За останні кілька років, дефіцит торгового балансу, і зокрема, балансу торгівлі з Китаєм, всупереч розрахункам уряду США, поглибився – насамперед через тарифне протистояння (запровадження додаткових захисних заходів щодо

імпорту з Китаю мало зворотній ефект і негативно відобразилося на обсягах експорту), та кризи світової торгівлі, обумовлену пандемією коронавірусу. Існує також зв'язок між поглибленням торгового дефіциту та лібералізацією торгівлі з основними торговими партнерами.



Рис. 2.5. Динаміка дефіциту торгового балансу США, 1990–2022 роки, млрд дол. США

Джерело: побудовано за даними [116], [123], [124]

Оскільки торговий дефіцит Китаю складає основну частину дефіциту торгівлі США, то його поглиблення пов'язують також зі зростанням експортних можливостей Китаю, що реалізувалися після вступу країни до СОТ. Так, вказуються дві важливі точки у динаміці торгового дефіциту США – 1994 рік (утворення NAFTA та пов'язана з цим лібералізація торгівлі з Канадою і Мексикою) та 2000 рік (вступ Китаю до СОТ), після яких почалося стрімке його збільшення [126].

Аналогічні тенденції спостерігалися і щодо показника індексу відношення торгового дефіциту до ВВП. Критичного значення

даний індикатор сягнув у 2006 році і становив 5,58 % (рис. 2.6). Науковці пояснювали таке критичне значення дефіциту та частку у ВВП надзвичайними темпами зростання економіки США, зростаючим внутрішнім споживанням, незначним рівнем внутрішнього заощадження та значним припливом інвестицій у економіку [126].

Надалі, відношення дефіциту до ВВП поступово скорочується, набуває найнижчого значення у кризовому 2009 році, і більше вже не сягає порогового значення 2006 року.

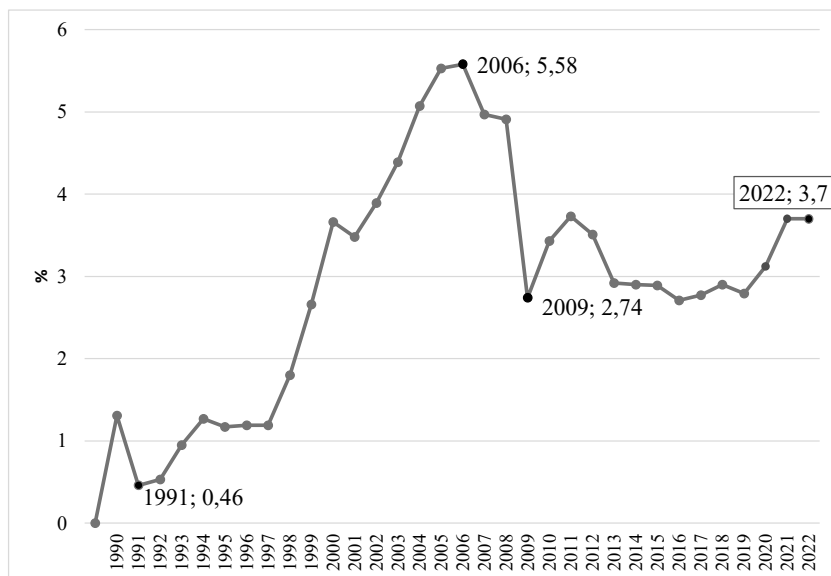


Рис. 2.6. Динаміка торгового дефіциту США, у % до ВВП, 1990–2022 роки

Джерело: побудовано за даними [116], [127]

Розглянемо детальніше структуру торгового балансу США в розрізі основних видів продукції, що формують його сальдо, та за торговельними партнерами. Як видно з табл. 2.1, у 2022 році позитивне сальдо у торгівлі товарами США формувалося за рахунок палива (гас та нафтопродукти), обладнання для виробництва напівпровідників, мікросхем, полімерів,

та сільгосппродукції (кукурудзи, бавовни, сої). Негативне сальдо створювалося у торгівлі автомобілями, комп'ютерами та складовими до них, меблями, телефонними системами, неочищеною нафтою, лікарськими сумішами. Позитивне сальдо торгівлі країна мала з Нідерландами, Гонконгом, Сінгапуром, ОАЕ, Австралією, Великобританією, Бельгією, Панамою, Домініканською Республікою,. Головні партнери, з якими США мали негативне сальдо – Китай, Мексика, В'єтнам, Канада, Німеччина, Японія, Ірландія, Тайвань.

Таблиця 2.1

**Структура торгового балансу США
(за основними товарними групами та партнерами) у 2022 році**

Товарні групи, у яких США мають позитивне сальдо торгівлі та його обсяг, млрд дол.	1. Нафтові гази: 72,1 2. Перероблена нафта: 53,1 3. Соєві боби: 34,0 4. Золото (необроблене): 27,6 5. Кукурудза: 18,7 6. Машини для виготовлення напівпровідників: 17,2 7. Вугілля, тверде паливо, вироблене з вугілля: 16,5 8. Полімери етилену: 11,9 9. Бововна необроблена: 9,0 10. Інтегральні схеми / мікро збірки: 7,9
Товарні групи, за якими США мають негативне сальдо торгівлі та його обсяг, млрд дол.	1. Автомобілі: -110,5 2. Комп'ютери, оптичні зчитувачі: -95,3 3. Телефонні пристрої, включаючи смартфони: -93,3 4. Сира нафта: -87,7 5. Лікарські суміші в дозуванні: -57,3 6. Автомобільні деталі/аксесуари: -45,5 7. Різні меблі: -33,1 8. Стільці (крім крісел перукаря/стоматолога): -27,4 9. Телевізійні приймачі/монітори/проектори: -22,5 10. Сироватка крові: -21,6
Країни, з якими США мають позитивне сальдо торгівлі та його обсяг, млрд дол.	1. Нідерланди: 37,3 2. Гонконг: 20,9 3. Сінгапур: 14,0 4. Австралія: 13,6 5. ОАЕ: 13,5 6. Бразилія: 12,2 7. Великобританія: 11,9 8. Панама: 11,5 9. Бельгія: 8,1 10. Домініканська Республіка: 6,7

Закінчення таблиці 2.1

Країни, з якими США мають негативне сальдо торгівлі та його обсяг, млрд дол.	1. Китай: -421,9 2. Мексика: -134,8 3. В'єтнам: -124,5 4. Канада: -93,3 5. Німеччина: -77,5 6. Японія: -74,1 7. Ірландія: -66,5 8. Тайвань: -52,4 9. Пд.Корея: -49,4 10. Тайланд: -47,4
---	--

Джерело: побудовано за даними: [125]

З наведеного випливає, що США мають здебільшого позитивне сальдо у торгівлі продукцією з низьким ступенем обробки, а дефіцит торгівлі формується за рахунок імпорту переважно готової продукції. Такі показники та негативне сальдо у торгівлі даною продукцією, на наше переконання, значною мірою пов'язані із недоліками міжнародної статистики торгівлі та невідповідним відображенням діяльності ТНК, про що вже зазначалося у розділі 1, та значним внутрішнім попитом на готову продукцію. Значна кількість кінцевої продукції на завершальному етапі виробництва створюється американськими компаніями у закордонних філіях на території країн що розвиваються. Так, з вище наведених даних та з більш детального аналізу динаміки сальдо за товарними групами та партнерами, помітно: найбільш динамічно поглиблення негативного сальдо відбувається у торгівлі з В'єтнамом, Тайванем, Канадою та Мексикою, та у таких товарних групах як автомобільні частини та аксесуари до них, лікарські суміші в дозуванні, та комп'ютери, включаючи оптичні зчитувачі [125], тобто таких, для яких характерним є перенесення виробничих потужностей за межі США. Вочевидь, таке зростання значною мірою обумовлене розширенням виробництв американських ТНК у зазначених країнах із подальшим ввезенням виробленої готової продукції до США. Окрім цього, для останніх років характерним є перенесення виробництв американських компаній, що раніше розміщувалися у КНР, до інших країн Азії (зокрема до Малайзії) через погіршення відносин

між США та Китаєм, про що свідчать рекордні показники інвестицій зі США та активна діяльність на ринку Малайзії таких високотехнологічних підприємств як «Apple», «Dell», «Intel», «Wistron» [128].

Ці процеси, що супроводжуються спадною динамікою частки високотехнологічного експорту США, пояснюються розвитком глобальних виробничих ланцюгів та перенесенням останніх стадій виробництва до країн з дешевшою робочою силою, тоді як в США залишилась лише власне розробка технологій, яка не враховується статистикою товарної торгівлі [129].

Як видно з рис. 2.7, на якому відображено структуру собівартості продукту «iPhone», що виробляється компанією «Apple», за країнами виробництва складових кінцевого продукту та видами витрат, внесок китайських підприємств у створений продукт становить лише 1 %, в той час як частка компанії «Apple» становить понад 42 % (сюди належать витрати на дизайн продукту, програмне забезпечення, менеджмент та маркетинг, інші високооплачувані види робіт, що виконуються

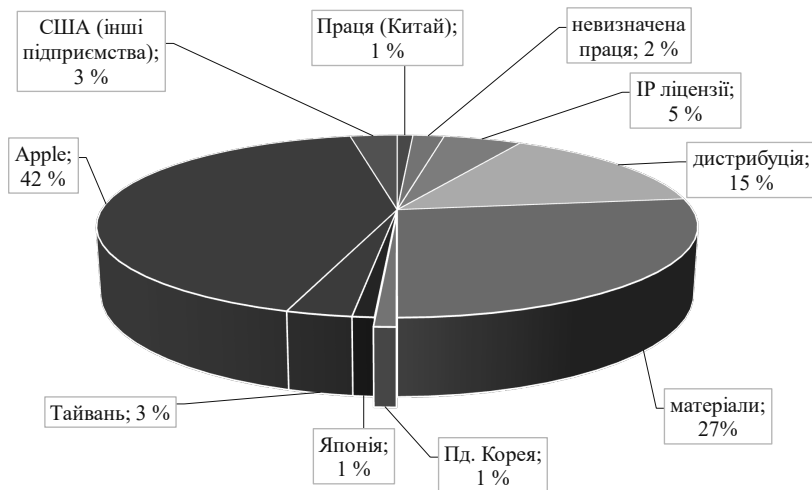


Рис. 2.7. Структура собівартості Iphone за видами витрат та внеском учасників виробництва, %

Джерело: побудовано автором за даними [130]

на території США). Тобто, iPhone формально обліковується як експорт Китаю, оскільки збирається в цій країні, хоча США створюють основну частину продажної вартості [130].

Необхідно уточнити, що при дослідженні структури вартості врахована роздрібна ціна продукту моделі Iphone 7 (270 дол.), а внесок у його створення зараховується за місцем реєстрації компанії, що його здійснила, а не за розташуванням виробничих потужностей. Даний аналіз структури вартості є досить недосконалим (так, не зазначено які саме складові вартості створюються у Японії, Кореї та Тайвані), однак добре ілюструє, яким чином активна участь країни у глобальних ланцюгах постачання впливає на відображення її реальної участі у міжнародній торгівлі.

Участь країни у міжнародній торгівлі корелює зі ступенем глобалізації її економіки, тому індикатори міжнародної торгівлі покладені в основу оцінки економічної складової гібридного індексу глобалізації, що розраховується Швейцарським економічним інститутом, і передбачає визначення рівня соціальної, політичної та економічної глобалізації економік світу. Індекс торговельної глобалізації у сукупності з показником фінансової глобалізації, характеризує економічний вимір індексу глобалізації, та має параметри де-факто та де-юре. Індекс торговельної глобалізації де-факто враховує фактичні показники залученості країни у світові торговельні процеси, такі як торговельна квота в розрізі товарів та послуг та географічна диверсифікація торгівлі (індекс концентрації експорту та імпорту Герфіндаля-Гіршмана), а показник де-юре характеризує умови здійснення торговельних операцій, політику сприяння торгівлі та інституційний вплив на ці процеси з боку держави (обсяги застосування нетарифних обмежень у торгівлі країни, оподаткування торговельних операцій за обсягами надходжень до бюджету, середній рівень тарифного захисту та кількість дво- та багатосторонніх угод за участі країни) [131], [132].

Середній індекс торговельної глобалізації в світі у 2020 році становив 55 пунктів, індекс США складав 53 пункти. Найвищий узагальнений індекс торговельної глобалізації серед 15 провідних експортерів світу мали Сінгапур (97 п.), Нідерланди (89 п.), Бельгія (88 п.), Гонконг (77 п.), а найменший – Китай (45 п.),

Російська Федерація (50 п.) та Мексика (52 п.). При цьому, найменший індекс де-факто з-поміж 15 країн з найбільшими обсягами експорту мали США (25 п.), Китай (29 п.), Мексика (32 п.), найбільший – Сингапур (99 п.), Нідерланди (85 п.), Бельгія (86 п.). Найвищий рівень глобалізації торгівлі де-юре мали Сингапур (94 п.) та Нідерланди (93 п.), найменший – Китай (60), а показник США становив 82 пункти – рис. Б1 додатку Б.

Детальний аналіз динаміки показників з 2001 року, проведений за даними архіву значень індексу, порівняння розривів між індексами фактичної і юридичної глобалізації дозволяє сформулювати певні висновки щодо рівня торговельної глобалізації США та їх конкурентів. Для США, як і для Китаю, характерним є низьке значення фактичної торговельної глобалізації, що втім може бути обумовлено масштабами економіки (через нижчу частку торгівлі у ВВП) та свідчити про менший ступінь залежності великої економіки від зовнішньої торгівлі у економічному зростанні. Також, як зазначається у роз'ясненнях інституту, низьке значення де-факто глобалізації може ілюструвати особливість великих економік, які мають значно нижчі показники торговельної глобалізації через віддаленість від ринків збуту та надмірну концентрацію торгівлі з сусідніми країнами, з якими мають безпосередні кордони. На противагу США та Китаю, країни ЄС мають більш диверсифікований експорт, а як наслідок і показник де-факто є значно вищим [133].

США має один із найвищих в світі та значно вищий за середньосвітовий рівень де-юре глобалізації торгівлі. Водночас для США помітний найбільший розрив між значеннями індикаторів де-юре та де-факто (82 пункти проти 26) з-поміж розглянутих економік, що свідчить про те, що правовий рівень лібералізації торгівлі та залученості у інтеграційні процеси не реалізується сповна. За період з 1970 року індекс торгової глобалізації США зріс з 39 до 53, фактичний – з 18 до 25 п., де-юре – з 60 до 82, в той час як Китаю як головного конкурента США у торгівлі – з 27 до 45 (фактичний – з 21 до 29, де-юре – з 37 до 60). Таким чином, за рівнем фактичної торгової глобалізації Китай випереджає США (головним чином через високу динаміку обсягів експорту), в той час як за де-юре глобалізацією Китай досі

не досяг показника США за 1970 рік. Прогнозується, що віддаленням наслідком дезінтеграційної спрямованості торговельної політики часів Д. Трампа та посилення торговельних обмежень, впроваджених під час коронавірусу, у найближчі роки стане відсутність зростання показника де-факто глобалізації США [134]. Зазначимо, що показник де-юре вже також знизився з моменту запровадження торговельних обмежень щодо КНР (на 3 пункти).

Зважаючи на наведене, можна констатувати, що США як один із провідних учасників міжнародної торгівлі, виявляє сталу тенденцію до поглиблення участі у глобалізаційних процесах, зокрема у глобалізації торгівлі, однак динаміка цього процесу сповільнена через специфіку господарства, обумовлену його масштабами, віддаленістю від торгових партнерів, таких як ЄС, та сучасними кризовими процесами, спричиненими коронавірусною кризою. Зростання внутрішнього споживання впродовж останніх років, та відповідно, обсягів імпорту, призводить до поглиблення негативного сальдо торгового балансу. Однак на відміну від найближчого конкурента у міжнародній торгівлі – Китаю – США досі залишаються однією з найбільш ліберальних юрисдикцій у сфері регулювання торговельних потоків навіть попри загострення відкритого торговельного протистояння з КНР.

2.2 Експортна спеціалізація США в контексті технологічного лідерства країни та діяльності національних ТНК

Експортна спеціалізація національної економіки формується насамперед під дією ресурсного й технологічного факторів, та значною мірою зумовлюється дією державної економічної політики. Експортну спеціалізацію країни характеризує структура зовнішніх торговельних потоків в розрізі основних галузей виробництва та товарних груп, однак значна частка певної групи товарів у експорті не є свідченням того, що країна є провідним постачальником продукції на світовому ринку. Ринкова частка за провідними статтями експорту та індекс виявлених порівняльних переваг більшою мірою відображають експортну

спеціалізацію, характеризують конкурентну силу країни на світових ринках. Аналіз товарної структури експорту США та змін у ній вказує на певні особливості та суперечності участі країни у світовому товарообміні. Основне місце у структурі товарного експорту США займає промислова продукція (57,9 %), на паливні та вичопні ресурси припадає 21,4 % вартісного обсягу, на сільськогосподарську продукцію – 10,8 %, решта – на інші види товарів (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Показники товарного експорту США в розрізі окремих товарних груп (за класифікацією SITS), 2008 та 2022 роки

Товар/товарна група	2008			2022			
	млрд дол. США	% до світового	% у заг. структурі	млрд дол. США	% до 2008	% до світового	% у заг. структурі
1	2	3	4	5	6	7	8
ТОВАРНА ПРОДУКЦІЯ, з неї	1287,4	7,96	100	2064,3	160,3	8,28	100
SI3_AGG – AG – Сільськогосп- продукція	140,2	10,44	10,89	222,2	158,5	9,55	10,76
<i>в тому числі SI3_AGG – AGFO – продукти харчування</i>	<i>112,8</i>	<i>10,12</i>	<i>8,76</i>	<i>185,3</i>	<i>164,3</i>	<i>9,23</i>	<i>8,98</i>
SI3_AGG – MI – Паливо та вичопні ресурси	125,9	3,54	9,78	441,0	350,3	8,91	21,37
<i>в тому числі SI3_AGG – MIFU – паливо</i>	<i>76,5</i>	<i>2,65</i>	<i>5,94</i>	<i>378,4</i>	<i>494,6</i>	<i>9,79</i>	<i>18,33</i>
SI3_AGG – MA – Промислова продукція	973,4	9,29	75,61	1196,3	122,9	7,61	57,96
<i>в тому числі SI3_AGG – MAIS – залізо та сталь</i>	<i>20,1</i>	<i>3,42</i>	<i>1,56</i>	<i>18,4</i>	<i>91,5</i>	<i>2,96</i>	<i>0,89</i>
<i>в тому числі SI3_AGG – MACH – хімічна продукція</i>	<i>178,9</i>	<i>10,62</i>	<i>13,89</i>	<i>306,5</i>	<i>171,3</i>	<i>10,03</i>	<i>14,85</i>

Закінчення таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
в тому числі SI3_AGG – MAMT – машини та транспортне обладнання, зокрема:	556,9	9,05	43,26	584,5	105,0	7,62	28,32
SI3_AGG – MAMTOF – офісне та телекомунік.обладнання	138,1	8,81	10,73	157,3	113,9	6,13	7,62
SI3_AGG – MAMTOTIC – інтегровані мікросхеми та електронні компоненти	50,8	12,5	3,95	60,1	118,3	7,19	2,91
SI3_AGG – MAMTTE – транспортне обладнання	203,4	11,04	15,8	169,1	83,1	7,68	8,19
SI3_AGG – MAMTAU – легкові автомобілі	111,2	8,99	8,64	137,7	123,8	7,62	6,67
в тому числі SI3_AGG – MATE – текстиль	12,5	4,96	0,97	13,7	109,6	8,81	0,66
в тому числі SI3_AGG – MACL – одяг	4,5	1,22	0,35	7,2	160,0	3,92	0,35

Джерело: побудовано за даними [135]

Разом з тим, за часткою США у світовому експорті у розрізі деталізованих видів продукції переважає хімічна продукція, за якою на США припадає 10,3 % світового експорту, паливо (9,8 % світового експорту) та продукти харчування (9,2 %), в той час як загалом на промислову продукцію з країни доводиться 7,6 % світового експорту [135].

Експорт галузей, віднесених до первинного сектору економіки, зростає випереджаючими темпами, порівняно із експортом продукції обробної промисловості. У 2022 році порівнянні з 2008 роком обсяги експорту сільськогосподарської продукції становили 158,5 %, палива та викопних ресурсів 350,3 %, а промислової продукції – лише 122,9 %. За незначного зростання внеску країни у світовий товарний експорт (8,28 % у 2022 порівняно з 7,96 % у 2008), знизилася частка США у світовому експорті продовольства (з 10,44 % у 2008 до 9,23 % у 2022), та промислової продукції (з 9,29 % до 7,61 %), натомість суттєво зріс

внесок США у світовий експорт паливної продукції – з 3,54 % до 8,91 % [135]. Значне послаблення позицій США саме у експорті окремих видів промислової продукції відбулося після 2020 року, що може бути пов'язано зі значною залежністю підприємств США від постачання комплектуючих, виготовлених на території інших країн, зокрема Китаю, де карантинні обмеження були вкрай жорсткими, та розривом глобальних ланцюгів постачання.

Зміни у товарній структурі експорту, такі як зростання частки сировинної продукції та зниження – продукції із високим рівнем обробки, здебільшого не є характерними для розвинутих економік, у яких зростання товарного експорту відбувається головним чином за рахунок високотехнологічної промислової продукції та іншої продукції із високим ступенем обробки. Натомість у структурі експорту США за аналізований період значно знизилася роль промислової продукції, головним чином – машин та обладнання, що супроводжувалося зниженням внеску країни у загальносвітовий експорт.

Структуру експорту США також характеризує переважання товарів промислового призначення, в той час як на експорт споживчих товарів припадає близько 12 % [136]. Особливістю зовнішньої торгівлі США, окрім значного переважання імпорту над експортом, є також подібність структур експорту та імпорту за частками основних товарних груп. Серед причин цього зазначають глибокий рівень включення американських виробників у глобальні ланцюги доданої вартості і фрагментарні мережі транснаціонального виробництва; різний технологічний клас однотипних експортних та імпортних товарів; високий рівень продуктивності суспільної праці, яка лежить в основі колосального виробництва товарів традиційних галузей, надлишки яких збуваються на глобальному ринку; величезний платоспроможним попит американського суспільства, який дає змогу споживати як товари власного виробництва, так і імпортні [137, с. 43].

Характеристикою структурної динаміки зовнішньої торгівлі США є і те, що частка експорту з країни на світовому ринку знижується у тих галузях, для яких є найбільш характерним офшоринг діяльності компаній (виробництво мікročіпів, офісного обладнання). При цьому в подальшому зростає імпорт готової

продукції (насамперед електроніки), що виготовлена із використання таких елементів.

Нарощення експорту сільськогосподарської продукції, де перенесення виробничих потужностей за кордон зазвичай є недоцільним і невинуватим з точки зору забезпечення ефективності виробництва, відбувається за рахунок готових продуктів харчування, тобто товарів з високим ступенем обробки та відповідно доданої вартості (на таку продукцію припадає понад 84 % сільськогосподарського експорту США). Висока продуктивність фермерських господарств на фоні зростаючого світового попиту на продовольство призводять до збільшення обсягів експорту сільськогосподарської продукції (за кордон реалізується близько 25 % виробленої в США продукції) [138].

Зростання експорту паливно-енергетичних ресурсів зі США, як стійку тенденцію останнього десятиліття, можна з-поміж іншого, розглядати як результат впровадження геоекономічної та геополітичної стратегій США, спрямованих на збільшення впливу країни на енергетичну безпеку окремих країн та регіонів. Хоча у 2021 році чверть палива зі США спрямовувалося у сусідні країни – Канаду та Мексику, суттєво зростають обсяги експорту до країн ЄС. Так, експорт нафти та нафтопродуктів за період 2017–2022 до Бельгії зріс у 2,6 рази, до Франції – удвічі, до Німеччини – у понад 10 разів [139].

Послаблення позицій Росії на енергетичному ринку ЄС та посилення – Штатів, призвело до того, що США випередили РФ за обсягами постачання сировини нафти на спільний європейський ринок і стали головним постачальником [140]. За досліджуваний період зросли і обсяги експорту палива, і частка його у структурі експорту США, і питома вага США у постачанні даної продукції на світовий ринок. США стали нетто-експортером палива і одним з найбільш потужних гравців на світовому енергетичному ринку. Цьому окрім зазначеного передувало скасування у 2015 році заборони на експорт нафти, що діяла впродовж 40 років і була спрямована на зменшення енергетичної залежності США від Середнього Сходу.

Вартісні обсяги експорту послуг зі США зросли з 2008 року на понад 72 % (табл. 2.3). Попри незначне зменшення частки

США у світовому експорті послуг (13,10 % до 12,78 % за період з 2008 по 2022 рік), позитивне сальдо торгівлі послугами збільшилося на 90 % [141].

У експорті послуг зі США переважають фінансові, ділові та плата за використання інтелектуальної власності, на які в сукупності припадає понад 72 % його вартісного обсягу. Якщо в цілому США реалізують понад 12 % всього світового обсягу комерційних послуг, то за такими їх видами як фінансові послуги та плата за користування інтелектуальною власністю їх частка сягає понад 28 % та 27 % відповідно, позиції США посилюються у секторі фінансових послуг, подорожей та інших ділових послуг. Натомість країна послабила позиції за такими ключовими видами послуг як телекомунікаційні та плата за користування інтелектуальною власністю.

Таблиця 2.3

Експорт комерційних послуг зі США за видами відповідно до розширеної класифікації послуг EBOPS (Extended Balance of Payments Services classification), 2008 та 2022

Види послуг	2008			2022			
	млн дол. США	% до заг. обсягу	% до світового	млн дол. США	% до заг. обсягу	% до 2008	% до світового
1	2	3	4	5	6	7	8
ВОР6 – SOX – Комерційні (неурядові послуги), з них	521708	100	13,10	900001	100	172,51	12,78
ВОР6 – SPX4 – товаросупровідні послуги	9362	1,79	7,3	14468	1,61	154,54	5,90
ВОР6 – SC – транспорт	78237	15,00	8,62	90956	10,11	116,26	6,14
ВОР6 – SD – подорожі	117030	22,43	8,07	136869	15,21	116,95	12,27
ВОР6 – SE – конструювання	4072	0,78	4,33	1654	0,18	40,62	1,63
ВОР6 – SF – страхування і пенсійне забезпечення	13491	2,59	13,45	22668	2,52	168,02	12,30
ВОР6 – SG – фінансові послуги	79897	15,31	20,95	167726	18,64	209,93	26,94

Закінчення таблиці 2.3

ВОР6 – SH – плата за користування інтелектуальною власністю	89672	17,19	37,71	127392	14,15	142,06	28,50
ВОР6 – SI – теле-комунікаційні, комп'ютерні та інформаційні	23892	4,58	7,71	66227	7,36	277,19	6,84
ВОР6 – SJ – інші ділові послуги	89975	17,25	10,82	245212	27,25	272,53	14,12
ВОР6 – SK – особи, культурні та рекреаційні	16080	3,08	33,69	26829	2,98	166,85	24,06

Джерело: розраховано і сформовано за даними [142]

Для дослідження порівняльних переваг країни доцільно застосувати індекс виявлених порівняльних переваг (індекс Баласса), що дозволяє провести порівняння конкурентної сили експорту країни та глибину експортної спеціалізації. Даний показник широко застосовується для виявлення слабких та сильних сторін зовнішньої торгівлі країни. При цьому конкурентна сила країни може вимірюватися як щодо торгівлі з усіма країнами світу, так і в межах окремої групи країн [143, с. 2]. Перший із згаданих варіантів індексу порівняльних переваг, який зокрема застосовується ЮНКТАД для вимірювання експортної спеціалізації окремої країни і товаром j в торгівлі з усім світом (індекс RCA, Revealed Comparative Advantage index) розраховується за формулою:

$$RCA_{Aj} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{rj}}}{\frac{X_{iw}}{X_{rw}}}, \quad (2.1) [144, \text{с. 45}]$$

де X_{ij} – обсяг експорту товару або товарної групи i з країни j ;
 X_{rj} – загальний обсяг експорту країни j ;
 X_{iw} – обсяг експорту товару або товарної групи i всіма країнами світу;
 X_{rw} – загальний обсяг світового експорту.

Вважається, що країна має порівняльну перевагу в експорті певного виду товару у разі, якщо значення індексу становить вище одиниці. Значення індексу в межах від 1 до 2 вказує на слабку перевагу, від 2 до 4 – на істотну, понад 4 – на сильну. У табл. 2.4 наведено характеристики основних товарних груп, у яких США мають експортну силу (порівняльну перевагу) відповідно до розрахункових даних ЮКТАД. В розрахунку індексу застосовується поділ товарів за ступенем обробки відповідно до SITS (Стандартна міжнародна торгова класифікація ООН). Як видно з таблиці, США мають переваги за товарними групами у кожній з виділених класифікацією галузей. У 2022 році США мали порівняльну перевагу у експорті 100 товарних груп, з них найбільше – серед продукції хімічної промисловості, готових промислових виробів, машин й обладнання. При цьому найвищий індекс визначено за такими позиціями як бавовна (4,5), злаки (4,2), зріджений газ (3,6), витвори мистецтва (3,9), електронні діагностичні апарати медичного призначення (2,3) а середнє значення індексу в межах товарних груп було істотним для продукції харчування та нехарчової сировини.

Таблиця 2.4

**Індекс виявлених порівняльних переваг (RCA index) США
у розрізі експортних галузей та основних товарних груп
у 2022 році**

Код та назва товарної групи	Кількість товарних позицій з індексом понад 1	Основні позиції з найвищим індексом	Діапазон значення індексу	Середнє значення індексу в групі
1	2	3	4	5
0 Продукти харчування та живі тварини	9	Кукурудза, зернові, м'ясо великої рогатої худоби, корми для тварин, яйця	1,0–4,2	2,1
1 Напої та тютюн	1	Необроблений тютюн	1,1	1,1

Закінчення таблиці 2.4

1	2	3	4	5
2 Нехарчова сировина окрім палива	16	Бавовна, рослинні олії, металеві руди, залізовмісні відходи, неметалеві відходи, штучні нитки, шкіра та шкури, деревні матеріали	1,1–4,5	2,1
3 Паливо, мастила, ін джерела енергії	4	Зріджений пропан і бутан, паливні олії та бітумні матеріали, залишкові паливні продукти, вугілля, природний газ	1,1–3,6	1,9
4 Тваринні та рослинні олії та жири	1	Тваринні олії та жири	1,1	1,1
5 Хімічні матеріали	26	Полімери, вибухові та піротехнічні вироби, додатки до мінеральних олій, металічні солі, неорганічні кислоти	1,0–2,6	1,4
6 Промислові вироби	13	Перли, напівкоштовне каміння, нікель, папір та картон, шкіра, матеріали з гуми, металічні контейнери	1,0–1,6	1,1
7 Машини та обладнання	20	Електротехнічні апарати для медичної діагностики, вантажні автомобілі трактори та інша сільгосптехніка, частини до транспортних засобів, електрогенератори, трансмісії, залізнодорожний транспорт	1,0–2,3	1,4
8 Різні промислові вироби	9	Витвори мистецтва, зброя та амуніція, кінофільми, товари для кінематографу та фотографії	1,0–3,9	1,9
9 Інші готові вироби	1	Цінні монети (не є офіційним засобом платежу)	1,8	1,8

Джерело: сформовано за даними [145]

Для вимірювання порівняльних переваг у нематеріальному секторі економіки доцільно застосовувати нормалізований індекс Баласса, що визначається для усієї видової сукупності послуг. Нормалізоване значення індексу може приймати значення від -1 до $+1$. Додатне значення свідчить про наявність переваги (чим ближче число до одиниці – тим більшою є ця перевага). RCA для експорту послуг розраховується за формулою (2.2):

$$RCA_{SI} = \frac{RCA_i - 1}{RCA_i + 1}, \quad (2.2) [146],$$

де RCA_{SI} – нормалізований індекс Баласса для експорту послуг країни i ;

RCA_i – індекс Баласса для експорту послуг, розрахований за формулою (2.1).

Для оцінки позицій США у конкурентному середовищі світового ринку послуг у табл. 2.5 наведено результати розрахунку індексу порівняльних переваг для експорту послуг як США, так і решти країн, що мали найбільші обсяги експорту товарів та послуг у 2022 році.

Таблиця 2.5

**Індекс порівняльних переваг у експорті послуг (RCA_{SI})
провідних експортерів світу, 2022**

Країна	Частка експорту послуг у заг. структурі експорту з країни, %	RCA_i	$RCA_i - 1$	$RCA_i + 1$	RCA_{SI}
Китай	9,92	0,440	-0,560	1,440	-0,389
США	30,76	1,365	0,365	2,365	0,154
Німеччина	20,83	0,925	-0,075	1,925	-0,039
Нідерланди	22,67	1,006	0,006	2,006	0,003
Японія	18,35	0,814	-0,186	1,814	-0,102
Франція	33,96	1,507	0,507	2,507	0,202
Республіка Корея	15,85	0,704	-0,296	1,704	-0,174
Гонконг	11,91	0,529	-0,471	1,529	-0,308
Італія	16,91	0,751	-0,249	1,751	-0,142
Великобританія	49,51	2,198	1,198	3,198	0,375
<i>Світ, довідково</i>	<i>22,53</i>	—	—	—	—

Джерело: розраховано за даними [118]

Як видно з таблиці, серед країн лідерів світової торгівлі найбільш істотні порівняльні переваги у експорті послуг мають Великобританія, Франція, США. При цьому, виявлені переваги США у експорті послуг є дещо слабшими у кількісному вимірі індексу, аніж у Великобританії та Франції.

Порівняльні переваги США у експорті послуг за їх видами розглянемо за індексом VWPCA (Visvizi-Wosiek RCA), що є адаптованим індексом порівняльних переваг і дозволяє дослідити спеціалізацію країни в розрізі окремих видів послуг. Позитивне значення індексу свідчить про наявність порівняльної переваги.

$$VWPCA = \frac{EXP_i^p}{IMP_i^p} \cdot \frac{\sum_{i=1}^n EXP_i^p}{\sum_{i=1}^n IMP_i^p}, \quad (2.3) [146]$$

де $VWPCA$ – індекс порівняльних переваг за видами послуг;

IMP_i^p – експорт i -вої категорії послуг країни P ;

IMP_i^p – імпорт i -вої категорії послуг до країни P ;

$\sum_{i=1}^n IMP_i^p$ – експорт усіх послуг з країни P ;

$\sum_{i=1}^n IMP_i^p$ – імпорт усіх послуг до країни P .

На основі даних ЮНКТАД щодо обсягів експорту та імпорту послуг розраховано значення даного індексу для США у 2008 та 2021 роках за окремими видами послуг. Як видно з табл. 2.6, США мають порівняльну перевагу за всіма групами послуг, найбільше – за фінансовими, діловими та платою за користування інтелектуальною власністю. При цьому індекс набув вищого значення порівняно з 2008 роком для таких видів послуг як конструювання, фінансові послуги, телекомунікаційні, інші ділові послуги та особисті, і дещо знизився – за товаросупровідними послугами, подорожами, та платою за користування інтелектуальною власністю (останню тенденцію також можна розглядати як один із наслідків розміщення виробничих потужностей американських ТНК за межі країни, що призводить до скорочення ремонтного обслуговування обладнання, зменшення внутрішніх витрат підприємств на конструкторські послуги на території США та перенесення витрат на дослідження та виробки безпосередньо на територію країни-виробника).

Як видно з табл. 2.6, США мають експортні переваги у галузях послуг з низьким ступенем матеріалізації, високим внеском інтелектуальної праці й застосування технологій

й інновацій, таких як використання прав інтелектуальної власності, фінансові, ділові послуги, що загалом характеризує загальносвітову тенденцію, пов'язану з інтелектуалізацією та цифровізацією економіки.

Таблиця 2.6

**Порівняльні переваги США у торгівлі послугами
за індексом *VWRCA*, за видами послуг, 2008 та 2021**

Види послуг	2008	2021
Послуги пов'язані з товарами (обслуговування виробництва, сервіс та ремонт)	1,371	1,067
Транспортні послуги	0,633	0,425
Подорожі	1,042	0,840
Конструювання	0,867	1,423
Страховання	0,173	0,260
Фінансові (крім страхування)	2,033	2,358
Плата за використання інтелектуальної власності	2,425	1,955
Телекомунікаційні	0,686	0,943
Інші ділові послуги (дослідження та розробки, консалтинг)	1,132	1,141
Особисті, культурні та рекреаційні	0,191	0,322

Джерело: розраховано за даними [141], [142]

Важливим аспектом дослідження структури експорту країни є оцінка диверсифікації та концентрації експорту. Індекс концентрації (ІК) експорту, також відомий як індекс Герфіндаля – Гіршмана, характеризує експорт країни з точки з боку зосередженості на кількості експортних позицій. Індекс приймає значення від 0 до 1, тобто чим ближчий показник до 1, тим менш різноманітним (моноконцентричним) є експорт країни, що може мати наслідком високу залежність країни від експортних доходів з окремих груп товарів та відповідно, від торговельної політики своїх найбільших торговельних партнерів і світової кон'юнктури товарних ринків. Індекс диверсифікації (ІД) розраховується шляхом виміру абсолютного відхилення структури торгівлі певної країни від структури світової торгівлі. Значення показника розміщується в діапазоні від 0 до 1. При цьому, чим більше значення індексу наближується до 1, тим більше структура експорту

(імпорту) країни відрізняється від світової або тієї країни (об'єднання), з якою здійснюється порівняння [147, с. 11].

США мають різноманітний експорт (країна постачає на світовий ринок понад 250 товарних позицій), про що свідчить середнє по відношенню до інших країн-лідерів значення концентрації експорту. Характерним є незначне зростання показника концентрації порівняно з 2000 роком, що є негативною тенденцією. При цьому країна зберігає найкраще (тобто найменше) значення показника диверсифікації серед інших країн-лідерів світового експорту, що по суті характеризує її як ключового учасника світової торгівлі, який формує загальносвітові тенденції та визначає структурні зміни світового експорту (табл. 2.7).

У дослідженні експортної спеціалізації країни важливою є її оцінка на відповідність сучасним трендам товарообміну. Одним з найбільш динамічних і прибуткових секторів світового товарного обміну є торгівля високотехнологічною продукцією, відтак здатність країни реалізувати такі товари та послуги безпосередньо характеризує її глобальну конкурентоспроможність, а тому має стосунок до досягнення вищих позицій у світовій торгівлі. Високі показники експорту високотехнологічної продукції характеризують продуктивність економіки, інноваційність її промислового виробництва та мають результатом високі індикатори ефективності зовнішньоекономічних операцій. Зростання високотехнологічного та конкурентного продукту в експорті забезпечує зростання ефективності зовнішньоекономічних операцій і розширює можливості національних компаній.

Розвиток технологій у певній галузі, з одного боку, призводить до зростання продуктивності у існуючих галузях спеціалізації, а з іншого – стимулює появу та вихід на експортні ринки нових підприємств та відповідно – розширення ринків збуту продукції галузі. Обидва напрями імплементації технологій призводять до збільшення ринкової частки країни у певній галузі та відповідно, до посилення позицій на світовому ринку.

Впродовж десятків років Сполучені Штати Америки утримують світове технологічне лідерство. За даними Національної фундації науки США (National Science Foundation), американські наукові та конструкторські підприємства є світовими

Таблиця 2.7
Індекси концентрації та диверсифікації експорту провідних експортерів світу, 2000–2021

Країна	Індекс концентрації експорту								Індекс диверсифікації експорту							
	2000	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2000	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Китай	0,077	0,105	0,096	0,396	0,092	0,100	0,093	0,101	0,456	0,411	0,092	0,412	0,396	0,385	0,385	0,398
Гонконг	0,110	0,268	0,270	0,576	0,298	0,323	0,351	0,417	0,460	0,565	0,298	0,572	0,576	0,582	0,602	0,629
Франція	0,076	0,098	0,092	0,327	0,095	0,080	0,068	0,066	0,263	0,323	0,095	0,331	0,327	0,329	0,333	0,331
Німеччина	0,105	0,104	0,099	0,302	0,091	0,085	0,083	0,089	0,285	0,306	0,091	0,308	0,302	0,291	0,311	0,324
Італія	0,054	0,052	0,053	0,353	0,057	0,058	0,053	0,076	0,378	0,345	0,057	0,355	0,353	0,346	0,361	0,376
Японія	0,135	0,141	0,139	0,393	0,142	0,136	0,129	0,130	0,376	0,403	0,142	0,393	0,393	0,399	0,436	0,433
Р. Корея	0,157	0,144	0,178	0,432	0,172	0,185	0,178	0,186	0,391	0,425	0,172	0,429	0,432	0,428	0,436	0,445
Нідерланди	0,138	0,075	0,076	0,311	0,085	0,073	0,077	0,105	0,370	0,324	0,085	0,312	0,311	0,314	0,317	0,331
Великобританія	0,104	0,108	0,108	0,317	0,105	0,097	0,114	0,140	0,238	0,318	0,105	0,321	0,317	0,321	0,369	0,368
США	0,091	0,099	0,097	0,227	0,101	0,083	0,083	0,096	0,264	0,244	0,240	0,237	0,227	0,231	0,231	0,215

Джерело: побудовано за даними [148]

лідерами, США інвестують у дослідження та розробки найбільше коштів з-поміж усіх держав світу, у країні здобувається найбільше наукових ступенів у галузі точних наук та інженерії, публікується найбільше наукових праць з високим індексом цитувань [149]. Сполучені Штати займають першість на ринку телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних технологій, програмного забезпечення, де найбільш відомими представниками є такі гіганти, як «Apple», «Cisco», «Hewlett-Packard», «IBM», «Intel», «Microsoft» [150, с. 72]

Про ефективність моделі технологічного розвитку США свідчить той факт, що США, маючи відносно невисокий показник витрат на НДДКР по відношенню до розміру ВВП (у 2017 році країна навіть не потрапила у топ-10 країн-лідерів за цим індикатором, натомість провідні позиції у рейтингу зайняли Пд. Корея, Австрія, Сінгапур, Японія, Туреччина) [151], утримують лідерство у більшості існуючих груп технологій окрім автомобільних, де домінують японські компанії [152].

США є беззаперечним лідером за абсолютними витратами на дослідження і розробки – на країну припадає чверть світових витрат на НДДКР (США домінують за цим показником вже впродовж 50 років). Обсяги валових витрат на НДДКР в економіці США у 2021 році становили 709,7 млрд доларів, що на 80 % більше, аніж витрачається на дослідження та розробки у всіх країнах ЄС разом. Частка витрат на НДДКР по відношенню до ВВП у 2021 році становила 3,46 %, стало зростала з 2012 року і збільшилася за цей час на 0,79 в. п [153].

Разом з тим, розвиток США нині відбувається в умовах заострення зовнішніх викликів, що виражаються насамперед у динаміці технологічного та економічного розвитку суперника, який вражає своїми технологічними здобутками – Китаю. КНР вимушено відходить від моделі технологічного наслідування, інвестуючи у розробку новітніх технологій та процесів. При цьому, головний опонент США досі залишається залежним від трансферу високотехнологічної продукції, а значний показник експорту високих технологій з Китаю є результатом активного залучення підприємств країни до виробництва високотехнологічної продукції на кінцевих етапах її виготовлення [108].

Значною є роль американських компаній у приватних інвестиціях у наукові розробки в КНР. Водночас, за відносними показниками, як от обсягом НДДКР на душу населення, США залишаються лідером серед країн – провідних експортерів. Так, показник витрат на НДДКР на душу населення в КНР становив 415 дол. у 2020 році, в той час як у США – 2187, що є найвищим показником у світі [154].

США займають друге місце в рейтингу «Global Innovation Index 2022» після Швейцарії та Швеції. За даними рейтингу в США функціонує найбільше науково-технологічних кластерів (25 із 100 провідних кластерів світу) [109].

Важливим результатом і виміром успішності технологічного розвитку країни є також конкурентоздатність її підприємств та високотехнологічної продукції на світовому ринку. Публічну оцінку результативності технологічних компаній зокрема здійснює агентство «Томсон і Ройтерс». Рейтинг компаній-технологічних лідерів включає 100 підприємств, що працюють у сфері виробництва та реалізації технологічного продукту відповідно до сучасних тенденцій, та ґрунтується на врахуванні восьми показників, що характеризують їх діяльність. Хоча даний рейтинг не відображає та не враховує ринковий внесок компаній у відповідних галузях технологічного продукту, врахування таких аспектів діяльності компаній як фінансові результати, ефективність менеджменту, рівень впровадження інновацій вказують на їх життєздатність, передумовою чого є створене в національній економіці сприятливе середовище для ефективної діяльності в сфері розробки технологій і впровадження інновацій. У даному рейтингу кількісно міжнародні компанії зі США займають 45 позицій, в той час як з європейських компаній у списку присутні 14, китайських – 3 компанії [152].

Рівень диджиталізації як непряму ознаку конкурентоздатності та технологічності експорту послуг США також можна відслідкувати за відповідним рейтингом компаній «The top 10 Digital Companies». Так, зі ста найбільших цифрових міжнародних компаній світу 38 належать до юрисдикції США та працюють в галузях експортної спеціалізації країни. У сфері матеріального виробництва працюють 43 %

цих компаній (виробники напівпровідників, електронного, комп'ютерного та телекомунікаційного обладнання), решта – задіяні у сфері фінансових та ділових послуг, телебачення та телекомунікацій [155].

Інший комплексний рейтинг – Рейтинг цифрової конкурентоспроможності (World Digital Competitiveness Ranking) – аналізує винайдення та впровадження цифрових технологій у національних економіках, що призводять до трансформацій в сферах управління, ділових моделях та суспільстві загалом, та оцінює три групи показників – «знання», «технології» та «готовність до майбутнього». США займали першу позицію у даному рейтингу впродовж 2018–2021 років, у 2022 змістилися на друге місце [156]. Зазначене характеризує національне середовище як сприятливе для впровадження інноваційних технологій в сфері цифровізації бізнесу та соціальної сфери, свідчить про високий рівень адаптивності економічного середовища до технологічних змін.

Попри усе зазначене – зростання абсолютних та відносних витрат на НДДКР, покращення середовища впровадження інновацій у підприємницьку діяльність впродовж останніх років у експорті США виявляється парадоксальна тенденція до скорочення абсолютних обсягів високотехнологічного експорту та його частки у обсягу. За період з 2008 по 2022 обсяг експорту високотехнологічної промислової продукції знизився з 243 до 166 мільярдів доларів [157], а частка високотехнологічної продукції у експорті скоротилася з 28 % до 18 % [158]. При цьому критичне зниження обох показників збігається у часі зі світовою фінансовою кризою 2008 року.

Частка високотехнологічного експорту є важливим індикатором технологічної спроможності країни та конкурентоздатності її експорту. Однак, як зазначається у дослідженні [159], при аналізі даного показника слід також враховувати, що в умовах активного розвитку глобальних ланцюгів постачання країна може виступати кінцевим виробником високотехнологічного продукту, при цьому в процесі виробництва «докладаючи» до кінцевої вартості продукту лише вартість низькотехнологічних робіт. Емпіричним доказом даного твердження

є потрапляння до списку провідних експортерів високо-технологічної продукції таких країн як В'єтнам, Малайзія, Філіппіни [160]. Зазначеним також можна пояснити негативний баланс торгівлі високотехнологічною продукцією США. Для розвинутих країн зростання імпорту даного виду продуктів є наслідком збільшення внутрішнього споживчого попиту на високі технології, що є пропорційним зростанню доходів і в результаті може виявлятися у негативному сальдо торгівлі високотехнологічною продукцією. На зростання внутрішнього споживання високотехнологічної продукції США у 2020–2021 роках значний вплив мала пандемія коронавірусу – внаслідок переведення на дистанційну роботу підприємств суттєво зріс попит на комп'ютерну техніку та інтернет-обладнання.

Зменшення частки високотехнологічного продукту у експорті може бути зумовлене двома факторами – скороченням високотехнологічного експорту внаслідок посилення експортного контролю з боку уряду США над так званими безпеково чутливими технологіями та технологіями подвійного призначення, а з іншого боку – розміщенням виробничих потужностей американських компаній з виробництва технологічної продукції у країнах, що розвиваються.

За роки президенства Д. Трампа зовнішньоторговельна політика у сфері експорту технологій (насамперед до Китаю), набула рис «демілітаризації», тобто скорочення або заборони експорту оптичного обладнання, напівпровідників, радарів та іншого високотехнологічного продукту, що має стосунок до військової сфери та може бути використаний у обладнанні армії Китаю та інших недружніх країн. Діє Бюро промисловості та безпеки Департаменту комерції США (*The U. S. Department of Commerce's Bureau of Industry and Security (BIS)*), що реалізує контроль експорту на предмет порушення питань національної безпеки в розрізі постачання зброї та іншого високотехнологічного експорту військового призначення. Бюро бере участь у розробці законодавства щодо адміністрування експортної діяльності, забезпечує його дотримання і перевірку відповідності кінцевого використання експортної продукції вимогам безпечності експорту зі США. Зокрема, підрозділ здійснює контроль надійності

імпортерів високотехнологічної продукції зі США з метою недопущення передачі отриманих від США технологій третім, «ненадійним» контрагентам [161].

До високотехнологічного експорту відносять продукцію галузей з високою інтенсивністю досліджень і розробок – аерокосмічну, комп'ютерну, фармацевтичну, виробництво дослідницького та електричного обладнання. При розрахунку узагальненого внеску зазначених галузей у експорт США виявляється, що на продаж машин, електротехнічного обладнання, літаків та космічних апаратів, продукцію фармацевтичної припадає майже 40 % його вартості (табл. 2.8). Водночас саме ці товарні групи становлять основу експортної спеціалізації США, є основним джерелом експортних доходів та входять до десяти провідних експортних позицій за вартісним внеском у експорт.

Разом з тим, у більшості товарних груп, що належать до високотехнологічних, США мають негативне сальдо торгового балансу і є нетто експортером лише таких товарних груп як літаки, хімічна продукція, зброя та амуніція. Значним і зростаючим є дефіцит

Таблиця 2.8

**Провідні товарні групи експортної спеціалізації США,
2020 та 2021**

Товарна група, (двоцифрова категорія за Harmonized Tariff System (HTS))	Обсяг експорту, млрд дол.		Частка у загальному експорті зі США, %	
	2020	2021	2020	2021
Машини, включаючи комп'ютери	182,6	209,3	12,8	11,9
Електричні машини та обладнання	162,9	185,4	11,4	10,6
Мінеральне паливо	155,1	239,8	10,8	13,7
Транспортні засоби	105,2	122,2	7,3	7,0
Оптична, технічна та медична апаратура	83,4	91,7	5,8	5,2
Літаки та космічні судна	80,9	89,1	5,7	5,1
Пластмаси та пластикові деталі	60,2	74,3	4,2	4,2
Дорогоцінне каміння та метали	60,0	82,3	4,2	4,7
Медикаменти	53,9	78,0	3,8	4,4
Органічні хімікати	34,0	42,9	2,4	2,4
Разом	978,2	1215	68,4	69,2

Джерело: побудовано за даними [162]

торгівлі електронним обладнанням (насамперед споживчою електронікою), та фармацевтичною продукцією.

Залишаючись провідною військовою державою світу, США здійснюють 37 % світового експорту озброєння (при цьому частка зброї у експорті зі США є нижчою за 1 %), що свідчить про вкрай високий рівень концентрації експорту у світових масштабах. За період 2016–2020 роки 90 % експорту озброєнь США спрямовувалося у 20 держав світу, головним чином – у країни Середнього Сходу (47 %), Азію та Океанію (32 %), Європу (15 %) [163]. Війна в Україні та впровадження лендлізу призвели до подальшого зростання обсягів експорту зброї. Так, у 2022 році прямі продажі озброєнь американськими компаніями зросли на 48,6 % і становили 153,7 млрд дол., в той час як експорт складав 59,1 млрд дол. [164]. Україна стала п'ятим за обсягами закупівель імпортером американської зброї після Кувейту, Катару, Саудівської Аравії та Японії [165].

Продукція літакобудування як високотехнологічна і вагома позиція американського експорту, тісно пов'язана зі сферою озброєння, оскільки більшість провідних компаній експортерів («Boeing», «[https://fortune.com/fortune500/2019/boeing/United Technologies](https://fortune.com/fortune500/2019/boeing/UnitedTechnologies)», «Lockheed Martin», «General Dynamics», «Northrop Grumman», «Raytheon») працюють в обидвох галузях – виробництві літаків й космічних апаратів та озброєння. Лідерство цих компаній на світовому ринку та у експортних доходах країни також є результатом державної торгової політики, інтегрованої із політикою національної безпеки та економічної дипломатії США, спрямованої на підтримку згаданих компаній. Водночас, галузь літакобудування також потрапляє під експортний контроль уряду США як така, що реалізує експорт «чутливих» технологій, тобто таких, що попри своє цивільне призначення можуть бути застосовані у військовій сфері. З метою недопущення використання таких товарів як телекомунікаційне обладнання, радіолокаційні системи, обладнання для виробництва літакових двигунів Росією та Китаєм в їх стратегіях інтеграції цивільних і військових галузей, у 2020 році США було скасовано дозвіл на безліцензійний експорт таких товарів, яким володіли окремі компанії [166].

До регулювання торгівлі літаками та підтримки конкурентоздатності вітчизняних виробників привернута особлива увага уряду США. Конфлікт навколо американської компанії «Boeing» та європейської «Airbus», що набув рис міжнародного торговельного протистояння, розпочався у 2004 році через взаємні звинувачення, висунуті США та ЄС у недобросовісній підтримці експорту (обидві сторони застосовували заборонене субсидування експорту зазначених компаній, США були звинувачені у підтримці національної компанії через нетарифні інструменти, такі як скорочення податків та державні закупівлі). Значна частина порушень, виявлених СОТ під час розслідування, ініційованого сторонами, стосувалися непрозорості фінансування досліджень та розробок. Так, за даними СОТ, загальний обсяг неправомірних заходів з боку США становив понад 5,5 млрд дол., з яких 4,7 млрд дол. здійснювалися безпосередньо урядом та Національною космічною агенцією [167]. Найбільш вагомими видами порушень правил світової торгівлі з боку США були податкові звільнення та прямі фінансові виплати компаніям – таблиця В.1 додатку В.

Вирішення конфлікту відбулося у 2021 році в результаті втручання СОТ, яка офіційно дозволила спочатку США, а потім ЄС запровадити штрафні мита на експорт опонентів (в результаті загальний обсяг запроваджених зустрічних мит становив понад 11,5 млрд дол.). Однак зрештою протистояння послабилося внаслідок усвідомлення опонентами спільної загрози з боку Китаю, який на фоні конфлікту світових лідерів галузі розпочав реалізацію плану розбудови власного літакобудування зі значною роллю державної підтримки. Так, під час пандемії, Китайські авіалінії відклали закупівлю літаків від «Boeing» та «Airbus», однак продовжували купувати власні літаки китайського виробника «COMAC» [168]. Те, що одним із пунктів згоди сторін у напрямку послаблення конфлікту, є забезпечення відкритості фінансування досліджень та розробок у сфері літакобудування, свідчить не тільки про наміри сторін відновити партнерські відносини, що набули негативного контексту під час президентства Д. Трампа, але й про усвідомлення того, що технологічний поступ Китаю може стати успішним на фоні боротьби решти світових

лідерів даної високотехнологічної галузі та загрожувати конкурентоздатності експорту обох торгових партнерів.

Не дивлячись на високий ступінь лібералізму у сфері впливу держави на регулювання експорту, у переважній більшості провідних експортних економік світу, надто в умовах загострення глобальної конкуренції, помітна диверсифікація інструментарію стимулювання високотехнологічного експорту з елементами протекціонізму. Окрім зазначеної практики застосування прямої урядової підтримки, для американської моделі також характерною є висока роль економічної дипломатії у підтримці високотехнологічного експорту, урізноманітнення заходів в межах компетенції державних органів різних рівнів. Існують такі ланки високотехнологічної промислової політики як військово-промислова, науково-технічна (національна система нововведень), енергетична, політика щодо малого та середнього інноваційного бізнесу, закупівельна політика високотехнологічних товарів вітчизняного і зарубіжного виробництва для розгалужених федеральних служб, інвестиційна, що включає федеральні програми фінансування НДДКР, які адресовані по базовим міністерствам [169, с. 110–111].

Зрештою, технологічне лідерство США – це національна ідея та основа реалізації національних економічних інтересів, що закріплена у законодавстві та у суспільній думці. Країна має солідну нормативно-правову базу, що забезпечує юридичний механізм інноваційно-інвестиційної діяльності, транснаціоналізації НДДКР та основи функціонування державно-приватного партнерства як ефективного інструменту розвитку та трансферу технологій. У низці законодавчих актів закладено правову основу для формування науково-технологічного лідерства США та концептуально закріплено структурну побудову інноваційного базису в законодавстві США. При цьому акцент щодо НДДКР і права власності на неї було зміщено з державного сектору до приватного сектору і університетів на тлі посилення державного фінансування підприємств малого бізнесу і науково-освітніх закладів [170, с. 101–102]. Зрештою, утримання технологічного лідерства є незмінним пріоритетом уряду США та інструментом забезпечення економічного добробуту громадян, завдяки якому

здобувається глобальне економічне верховенство та політична вага країни.

Здатність США утримувати технологічну першість досягається не тільки завдяки ґрунтовній законодавчій базі, ефективній організації поєднання державного та приватного капіталу, відкритості внутрішнього ринку для іноземного капіталу та інтелектуального ресурсу, а ще й завдяки двом не менш вагомим факторам – суспільному усвідомленню важливості технологічного лідерства у глобальному вимірі як основи майбутнього добробуту держави та вдалому застосуванню інструментарію зовнішньоторговельної політики у вирішенні питань, що загрожують конкурентній позиції країни загалом та конкурентоздатності окремих галузей, компаній та технологій зокрема [108, с. 26].

Особливістю експортної діяльності США є переважання великого бізнесу у реалізації вітчизняної продукції на світовий ринок. Попри те, що 98 % з близько 300 000 американських компаній, задіяних у сфері ЗЕД, належать до малих та середніх підприємств, на них припадає лише третина експорту США. У більшості ж експортних галузей США провідна роль у формуванні конкурентних позицій країни відводиться великим компаніям, зокрема транснаціональним [138], [171].

Вплив національних ТНК на американську економіку вважають «непропорційним», оскільки складаючи вкрай незначну частину підприємницьких одиниць (лише 1 % у загальній кількості підприємств), вони формують значну частину ВВП, експорту, здійснюють більшість інвестицій в НДДКР. У 2018 році 26 % доходів фізичних осіб у американській економіці були отримані від національних ТНК, материнські компанії створили чверть доданої вартості у національній економіці та здійснили половину всієї вартості експорту [172], [173].

Роль транснаціональних компаній США у економічному зростанні країни очевидна, щонайперше з точки зору впливу продуктивності праці на даний процес. У США зростання продуктивності праці пов'язують саме з активізацією діяльності ТНК. У звіті «Competitiveness Index: Where America Stands», Рада з конкурентоспроможності США визнала, що основною силою американської економіки є продуктивність

американського транснаціонального бізнесу. Серед складових позитивного впливу діяльності ТНК на економічне зростання, поряд із внеском у дослідження і розробки, створенням робочих місць, капітальними інвестиціями, зазначають і їх внесок у експорт США [174].

Зазвичай вплив корпорацій розглядається через їх діяльність на ринку праці (створення робочих місць), внесок у доходи державного бюджету (через сплату податків), діяльність на ринку технологій та інновацій (ТНК завдяки своїм фінансовим можливостям значні обсяги коштів вкладають у дослідження та розробки). Однак, значення ТНК у розвитку країни базування проявляється ще й через їх глобальну діяльність, що ілюструє приклад США. Як зазначається у дослідженні [174], неможливо розглядати закордонну та внутрішню (національну) діяльність американських ТНК відокремлено. Експансія американських компаній сприяє зростанню продуктивності національної економіки та відповідно покращує рівень життя американців. Здебільшого, справджується твердження: що успішнішими є національні ТНК, тим міцнішими є позиції країни у ті чи іншій галузі. Не применшуючи значення малого та середнього бізнесу у експортній спеціалізації країн, можна зазначити, що зокрема, вплив ТНК на формування позицій країн на світових ринках виявляється у наступному:

1) ТНК у більшості випадків формують конкурентну базу як окремих секторів господарства, так і національної економіки загалом, оскільки концентрують основну частину передачі технологій, виступають провідним суб'єктом на ринку інновацій та володіють достатніми ресурсами для фінансування НДДКР;

2) ТНК є значно стабільнішими в умовах турбулентності міжнародного економічного середовища, аніж звичайні підприємства. З іншого боку, глобальний економічний простір, порівняно з національним, характеризується мультикультурністю, значним впливом політичних факторів, різноманітністю фінансового середовища та відповідно, вищими фінансовими ризиками, що в сукупності часто створюють нездоланні перешкоди на шляху проникнення на ринки для малих та середніх підприємств;

3) стратегії ТНК часто передбачають розподіл сфер інтересів на світових ринках та реалізацію спільних проєктів, в тому числі державно-приватне партнерство, що усуває до мінімуму конкурентні загрози та посилює впливовість ТНК у міжнародній торгівлі. Іншим ефективним способом подолання негативних впливів глобального середовища на корпорації є глобальні злиття та поглинання, що дозволяють компаніям займати лідерські позиції за охопленням ринків та долати фінансові труднощі;

4) завдяки широкому інструментарію проникнення на національні ринки, значному впливу на економіку приймаючих країн, канали продажу ТНК є надійним коридором поширення продукції на ринки країн що розвиваються та перехідних економік, що значно розширює географію зовнішньої торгівлі країни базування, а високоякісна продукція, що зазвичай відповідає світовим стандартам, без труднощів реалізується на ринках розвинутих країн [175, с. 4].

За показниками ринкової капіталізації американські ТНК є найбільшими підприємствами світу – як видно з рис. 2.8, у 2022 році 8 з 10 найдорожчих компаній базувалися у США. Найбільші ТНК, що базуються у США, працюють у сфері комп'ютерних технологій («Microsoft», «Apple», «Alphabet»), роздрібної торгівлі («Amazon»), та фінансових послуг («VISA»), автомобільної промисловості («Tesla») [176].

За рейтингом найбільших публічних компаній світу Forbes Global 2000, який враховує такі показники діяльності як вартість активів, прибутки, ринкова вартість компаній, до найбільших компаній 2022 року віднесено 600 американських та 297 китайських підприємств [177]. Разом з тим, зміни у «співвідношенні сил» між американськими та китайськими компаніями чітко прослідковуються за динамікою рейтингу Fortune Global за 17 років його ведення: 2003 році у рейтингу було у 18 разів більше американських компаній аніж китайських (776 одиниць проти 43), у 2010 – у 3,2 рази більше (515 проти 162), у 2022 – лише вдвічі [178].

Американські ТНК стрімко втрачають позиції у таких галузях експортної спеціалізації, як авіабудування, хімічна промисловість, виробництво промислового обладнання та комп'ютерні

технології, натомість зростають ринкові частки компаній, що реалізують споживчі товари – продукти харчування та одяг (Додаток Г). Такі ж галузеві зміни, як зазначалося вище, характерні і для загальної структури експорту зі США, що ще раз підтверджує вагомість ТНК у експортній діяльності країни та реалізації стратегії торговельного лідерства [175].

Особливий науковий інтерес становлять взаємовідносини уряду США та приватних корпорацій, що втілилися у визначену систему ефективних інструментів реалізації зовнішньоторговельної політики США через інтереси приватних компаній з одного боку, та державну підтримку ТНК урядом з іншого. Модель взаємодії держави та ТНК, яка склалася у США, часто називають «конструктивною стійкою взаємодією»

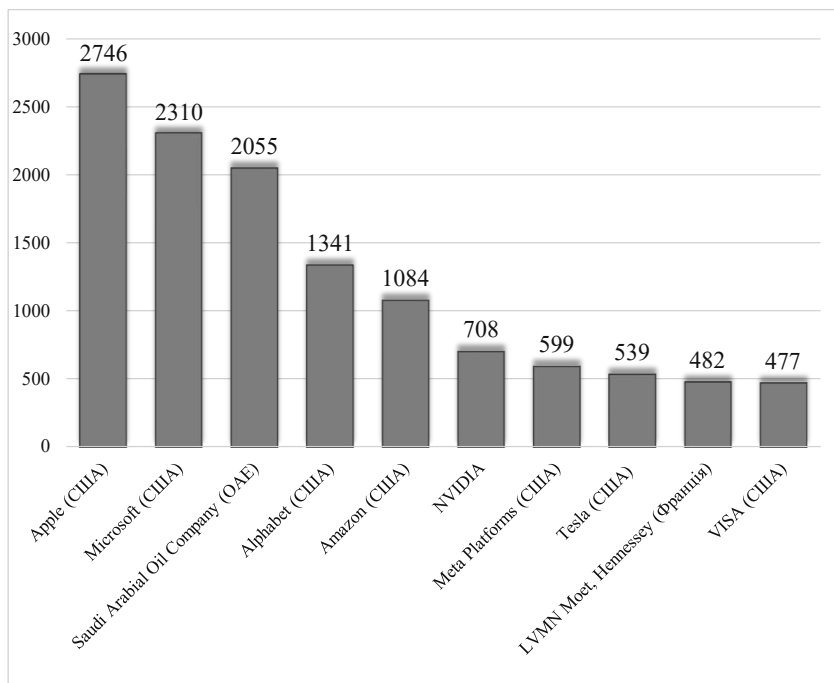


Рис. 2.8. Найбільші компанії світу за показником ринкової капіталізації станом на червень 2023 року, млрд дол. США

Джерело: побудовано авторами за даними [176]

та «стратегічною єдністю». Саме з американською моделлю взаємовідносин корпорацій та уряду насамперед пов'язують термін «корпоратократія» як «...багаторівневий та нелінійний процес в системі відносин, в межах яких відбувається взаємодія найбільших ТНК з урядовими органами» [179, с. 112].

Загалом відносини між американськими ТНК та урядом США підпорядковані ідеї глобальної експансії та збереження торговельного лідерства, при цьому відчутне ототожнення національних інтересів та інтересів приватних компаній у певних сферах економічної діяльності. Мета держави у даному напрямі – збільшити обсяги експорту, розширити географію торгівлі, підвищити конкурентоспроможність національної продукції на світових ринках та глобальну конкурентоспроможність економіки загалом, а ТНК якнайкраще спроможні реалізувати цю мету. ТНК розглядаються як важливий чинник американського економічного і політичного добробуту та глобального впливу, виконують функцію дипломатії у сфері зовнішніх відносин, в якій виступають як політичні агенти, маючи для цього потужний потенціал [180]. Під згаданим потенціалом мають на увазі наявність широкої мережі філій, дочірніх компаній, представництв, зв'язків, яких не має жодне дипломатичне відомство; присутність ТНК в економіці приймаючих країн, у їхній інфраструктурі, зовнішній торгівлі, на відміну від офіційної дипломатії, яка діє на міждержавному рівні; поширення контролю ТНК на засоби масової інформації, зв'язку, що означає володіння могутньою зброєю формування місцевої громадської думки; створення в залежних країнах лояльної сили в особі представників місцевих політичних та суспільних кіл [181, с. 82].

Офіційна урядова підтримка малих та середніх підприємства-експортерів в США здійснюється мережею державних органів сприяння експорту, так званою International Trade Administration. Що ж стосується крупних експортерів, то тут урядова підтримка здійснюється здебільшого через залучення компаній до реалізації державних програм у стратегічних, високотехнологічних, та пов'язаних із національною безпекою галузях. Так, у 2020 році загальна сума федеральних замовлень уряду США становила 682 млрд дол., з них 214 млрд

припадало на 10 виконавців (серед яких 129 млрд виконали три провідні виробники військової та аерокосмічної техніки США – «Lockheed», «Raytheon» і «General Dynamics»). У 2021 році 24 з 680 млрд. дол державних замовлень отримали дві фармацевтичні компанії «Pfizer» та «Moderna». А у 2022 році в умовах військової агресії РФ проти України та зростаючих загроз безпеці країн Північноатлантичного альянсу, частка компаній-виробників озброєння у державних замовленнях зросла до 413 млрд дол (майже 60 % загального обсягу), з них близько 20 % отримали найбільші ТНК «Lockheed», «Raytheon», «General Dynamics», «Boeing» «Northrop Grumman Corp» [182].

Існують приклади застосування політичного впливу уряду для отримання американськими компаніями великих замовлень за кордоном. За активного сприяння Держдепу корпорація «Боїнг» виграла тендер на постачання літаків у ПАР на суму 2,4 млрд дол., пасажирських авіалайнерів до Саудівської Аравії – на 4 млрд дол.; компанія «Локхід Мартін» уклала угоду з Туреччиною на поставку навігаційного обладнання; фірма «Сі-Ем-Ес Енерджі» підписала контракт на будівництво потужної енергетичної станції в ОАЕ [183, с. 65]. Війна в Україні та активна підтримка озброєннями, що надається з боку США, ще більше зміцнила державно-приватне партнерство у військовій сфері – 2021 році «велика п'ятірка» виробників зброї США практично не здійснювала приватних замовлень, майже всі контракти реалізувалися виключно на замовлення Міністерства оборони США [184].

Таким чином, для американської моделі взаємовідносин уряду та ТНК характерною є тісна співпраця у стратегічних галузях економіки, які одного боку забезпечують глобальну конкурентоспроможність національної економіки і виступають галузями експортної спеціалізації (виробництво зброї, військової техніки та авіаційного транспорту), а з іншого – належать до галузей виробництва, що тісно пов'язані із забезпеченням національної безпеки та оборони. Державна підтримка національних ТНК за кордоном, яка в тому числі реалізується через політичний вплив та приховані методи конкурентної боротьби, сприяє зростанню доходів ТНК, що в свою чергу чинить

позитивний вплив на економічне зростання країни базування. При цьому експансія американських ТНК призводить до зниження показників експорту з території США, зокрема високотехнологічної продукції [180, с. 16].

2.3 Особливості механізму забезпечення глобального торговельного лідерства США

Як зазначалося у попередніх розділах дослідження, механізм забезпечення глобального торговельного лідерства вибудовується на основі реалізації зовнішньоторговельної політики та активної міжнародної торговельної політики держави, та передбачає окрім застосування митно-тарифного інструментарію регулювання торговельних потоків, також дію інституційної складової економічної дипломатії та залучення громадянського суспільства. Розглянемо особливості формування та реалізації зовнішньоторговельної політики США, роль економічної дипломатії у втіленні їх зовнішньоторговельної стратегії та специфіку залучення громадськості до процесів формування її порядку денного.

Регулювання участі держави у міжнародній торгівлі є важливою складовою економічної політики та політики національної безпеки. З другої половини ХХ століття дії США в даному напрямку спиралися на лібералізацію торгівлі через скорочення торгових бар'єрів та підтримку іноземних інвесторів, сприяння прозорій та недискримінаційній світовій торгівлі через розвиток та імплементацію правил ГАТТ/СОТ. Нині уряд США приділяє все більш значну увагу вирішенню питання мінімізації негативного впливу лібералізації торгівлі, обумовленого недобросовісними торговими практиками партнерів, та іншими негативними ефектами, пов'язаними з поглибленням міжнародної торгівлі, на економіку, соціальну сферу країни та навколишнє середовище.

Г. Солодковська відносить модель торгової політики США, як і моделі інших країн лідерів світової торгівлі (країн ЄС, Китаю, Японії) до конвенційно-процесуальних моделей, побудованих як система ресурсно та організаційно забезпечених заходів

з моніторингу, переговорів, імплементації, перегляду, захисту та оновлення торгових заходів, інститутів та практики зовнішньої торгівлі. До її переваг автор відносить відповідність парадигмі глобальної торгової політики, наступальність, адаптивність, цілеспрямованість, конкретність [185].

Реалізація зовнішньоторговельної політики США як лідера світової торгівлі, здійснюється урядом на підставі тісної координації застосування регуляторного інструментарію із актуальними питаннями соціальної сфери. Хоча економіка США вважається менш залежною у своєму розвитку від зовнішньої торгівлі, аніж інші розвинуті економіки, про що поміж іншого свідчить відносно невисокий порівняно з іншими розвинутими країнами показник частки торгівлі у ВВП (у США 2021 року він складав 25 %, Франції та Канаді – 61 %, Німеччині – 89 %) [186], у обґрунтуванні зовнішньоторговельної стратегії США враховується неоднозначний ефект участі у глобальній торгівлі та можливий негативний вплив її лібералізації на соціально-економічні процеси в країні. Хоча розширення експортного напрямку торгівлі США має в цілому позитивний вплив на їх економіку (зростання продуктивності у експортних галузях, а відповідно доходів та загального добробуту), лібералізація, і зокрема дія угод про вільну торгівлю, як зазначається, призвела до загострення соціально-економічних проблем, зокрема до втрати робочих місць у окремих експортних галузях через їх офшоринг [187].

Ще більш помітним є вплив зростання імпорту на зайнятість. За оцінками, зростання промислового імпорту у період з 2001 по 2016 роки призвело до втрати понад 5 мільйонів робочих місць у США, в той час як зростання промислового експорту сприяло створенню лише 2,5 мільйонів, таким чином баланс робочих місць пов'язаних з торгівлею був негативним і складав близько 156 000 зайнятих на рік [188, с. 13]. Тому втрата робочих місць була одним із основних приводів до перегляду умов NAFTA та делібералізації умов торгівлі щодо Китаю з боку США.

Негативний вплив активізації імпортової діяльності в США впливає безпосередньо на зайнятість в тих галузях промисловості, що виробляють товари-субститути імпортних. Водночас макроекономічні показники США свідчать про те, що існує

зворотній зв'язок між торговим дефіцитом США та рівнем безробіття – скорочення безробіття супроводжується зростанням дефіциту торгівлі. Споживання є основним драйвером розвитку економіки США, а тому в умовах зростаючої економіки (росту ВВП та зайнятості) внутрішнє споживання та відповідно імпорт зростають, що веде до поглиблення дефіциту торгового балансу [189]. Як можна побачити з рис. 2.10, впродовж усього періоду 1992–2022 років сальдо торгового балансу США було негативним, однак найменш глибоким було у роки, коли зростав рівень безробіття. У 2020 році зростання безробіття супроводжувалося і поглибленням негативного сальдо, що швидше за все було викликано дисбалансами «коронавірусної» економіки.

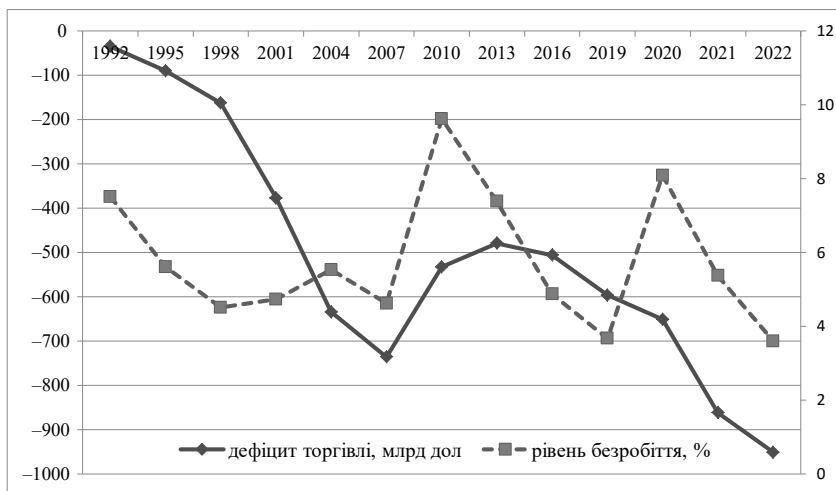


Рис. 2.9. Динаміка торгового дефіциту (млрд дол.) та рівня безробіття (%) в США, 1992–2022 рр.

Джерело: побудовано за даними [124], [189]

У діях американського уряду і на рівні регіональних двосторонніх торговельних угод, і в площині більш широких багатонаціональних домовленостей, зокрема в системі СОТ, ключова роль відводиться стимулюванню партнерів до дотримання міжнародних правил і звичаїв та елімінуванню негативного впливу

недобросовісних дій торгових партнерів на економіку США. Поряд з тим, актуальним напрямом економічної, і зокрема зовнішньоекономічної політики США стає питання збалансування впливу офшорингу та закордонної діяльності ТНК на макроекономічні показники країни. Система інституцій регулювання зовнішньої торгівлі та економічної дипломатії країни побудована так, щоб у законний спосіб за потреби відстоювати інтереси національних експортерів та у разі необхідності застосовувати «покаральні» інструменти щодо недобросовісних партнерів.

Зовнішньоторговельна політика США характеризується активним залученням усіх гілок влади, приватного бізнесу та громадськості до процесу її розробки та реалізації. При цьому законодавчо пріоритет у формуванні цілей та заходів має Конгрес. Унікальною для механізму регулювання торгівлі США є наявність такого елементу виконавчої гілки влади як Офіс торгового представника (*The Office of the United States Trade Representative – USTR*), на який покладено функції розробки рекомендацій з торгової політики, укладання дво- та багатосторонніх угод, координації зовнішньоторговельної політики. Не дивлячись на те, що зі зміною виконавчої влади, а відповідно і керівництва Офісу торгового представника, відбуваються певні зміни у напрямках реалізації зовнішньоторговельної політики, основні її цілі залишаються незмінними впродовж тривалого часу – це сприяння зростанню економіки США через торгівлю, лібералізація міжнародної торгівлі та захист вразливих секторів економіки країни від її негативного впливу, забезпечення транспарентності та справедливості у застосуванні торгових заходів іншими державами.

Основними учасниками процесів розробки та реалізації зовнішньоторговельної політики США є не тільки законодавча, виконавча та судова гілки влади, але і громадськість (окремі особи та неурядові організації) та бізнес, що якісно вирізняє систему регулювання США з-поміж систем інших країн-лідерів світової економіки. Принципи, компоненти торгової політики США та учасники процесу її розробки наведені у табл. 2.9.

Характерною рисою механізму зовнішньоторговельної політики США є її розробка із залученням усіх гілок влади, проникнення (дифузія) сфери регулювання торгівлі у всі сфери

економіки та державної політики. До фокусу зовнішньоторговельної політики потрапляють не лише питання застосування економічних та організаційних інструментів впливу на експорт та імпорт країни, але і такі аспекти як попередження негативного впливу розширення експортного виробництва на екологію, захист прав працівників, задіяних у експортно-імпортній діяльності, та навіть питання дотримання свобод громадян США та мігрантів.

Таблиця 2.9

Принципи, компоненти зовнішньоторговельної політики США та суб'єкти, залучені до її розробки

Принципи	Компоненти торгової політики	Учасники процесу розробки політики
Лібералізація торгівлі через усунення бар'єрів та сприяння інвестуванню	Міжнародні торгові правила, в т. ч. угоди СОТ, лібералізація торгівлі та сприяння їх дотримання	Конгрес США
Підтримка та сприяння законності та прозорості міжнародної торгівлі, в т. ч. через систему СОТ	Митний контроль, торгові заходи та інструменти	Президент
Забезпечення позитивного впливу участі у торгівлі на економічне зростання	Торгові угоди (преференційні, угоди про вільну торгівлю, програми сприяння)	Офіс торгового представника та виконавчі агенції в його структурі
Підтримка секторів економіки та підприємницьких структур, що підлягають негативному впливу лібералізації	Заходи контролю і регулювання імпорту та експорту, секторальні програми сприяння експорту	Суди
Боротьба з недобросовісними торговельними практиками інших держав	Заходи сприяння інвестиціям та їх захисту в межах торгових угод	Підприємці
Узгодженість з іншими напрямками державного регулювання (елімінавання негативного впливу на здоров'я населення та навколишнє середовище)		Громадськість
Підпорядкування заходів регулювання завданням політики національної безпеки		

Джерело: сформовано за даними [173], [187], [190]

Основну функцію та пріоритетність у прийнятті рішень щодо заходів торгової політики має Конгрес; при цьому з 1970-х років відбулося розширення повноважень президента через делегування йому певних функцій парламенту, що реалізується через роботу Комітету сприяння торгівлі.

У системі регулювання торгівлі США діє унікальний механізм міжагенційної взаємодії (міжвідомчої координації) (*Interagency trade policy mechanism*), що реалізується у виконавчій гілці влади через Комітет торгової політики за головування торговельного представника. Фактично, це система комітетів, створених за ініціативи Конгресу у 1962 році, що об'єднані у два підкомітети – Групу з огляду торгової політики (*Trade Policy Review Group – TPRG*) та Комітет персоналу торгової політики (*Trade Policy Staff Committee – TPSC*), які здійснюють розробку та координацію позиції Уряду з питань міжнародної торгівлі та інвестицій, в тому числі із залученням неурядового сектору до опрацювання пропозицій. Таким чином, іншою особливістю механізму регулювання зовнішньої торгівлі США є високий ступінь залучення приватного сектору та інших стейкхолдерів у процес її формування через згаданий механізм міжагенційної взаємодії.

Важливою є функція судової гілки влади, що залучена у проведення розслідування недобросовісних торговельних практик. Поряд із судочинством, система судів та квазі судових установ, таких як Комісія з міжнародної торгівлі (*United States International Trade Commission – USITC*), виконує і консультативну функцію, взаємодіючи із виконавчою гілкою влади (зокрема з Міністерством торгівлі, яке у даному випадку виконує звинувачувальну функцію, тому умовно віднесено до органів, що здійснюють судочинство), у напрямі митного захисту, зокрема застосування антисубсидійного та антидемпінгового інструментарію – таблиця Д.1 додатку Д.

Як вже зазначалося, особливістю системи регулювання зовнішньої торгівлі США є формальна та неформальна участь приватного сектору та інших стейкхолдерів у формуванні торговельної політики, що реалізується зокрема через систему міжагенційної взаємодії. З метою відповідного врахування інтересів приватного бізнесу та громадськості під керуванням Офісу торговельного представника утворено мережу дорадчих комітетів,

до роботи яких залучено понад 1000 радників з числа громадян. Завданням комітетів є винесення рекомендацій уряду США щодо питань, пов'язаних з переговорним процесом у сфері торгівлі, конкретних положень та умов міжнародних договорів, до яких прагнуть долучитися США [191]. Окрім формального залучення позавладних учасників регулювання зовнішньої торгівлі через систему згаданих інституцій, можна виокремити і можливості неформального впливу громадськості та бізнесу на формування зовнішньоторговельної політики США, зокрема через урядове лоббі та Федеральний реєстр повідомлень (*Federal Register notices*) – офіційний урядовий портал, що інформує бізнес та громадськість про дії та наміри уряду у різних аспектах життя країни (рис. 2.10). Влада відстежує реакцію громадськості та бізнесу на розміщені у реєстрі повідомлення, що стосуються зокрема і торгівлі. Сфера міжнародної торгівлі зачіпає інтереси широкого кола підприємницьких та громадських груп – роботодавців, працівників, споживачів, а відтак існуючі механізми залучення даних груп до формування порядку денного зовнішньоторговельної політики дозволяють підвищити її ефективність.

Окрім власне механізму регулювання зовнішньої торгівлі, важливу роль у забезпеченні лідерських позицій країни у світовій торгівлі відіграє економічна дипломатія як поєднання дипломатичних умінь із економічними інструментами досягнення стратегічних національних цілей та реалізації національних інтересів. Економічну дипломатію вважають сильною стороною механізму забезпечення реалізації національних інтересів США, надто у сфері торгівлі. Вважається, що економізація зовнішніх відносин у сучасному її уявленні розпочалася після Другої світової війни саме у США, згодом поширившись на країни Європи та Азії. В умовах посиленої конкуренції з боку Китаю останнім часом відчутними є певні зміни в зовнішньоторговельній політиці країни, та ще більше помітним є посилення уваги уряду США до економічного напрямку дипломатії як інструменту забезпечення національних інтересів у сфері торгівлі зокрема та національної безпеки загалом [192, с. 106].

Для діяльності зовнішньополітичного відомства США останнього десятиліття характерна певна трансформація як у самій

сутності діяльності його економічного напрямку, так і в інструментах реалізації його завдань. Економізація дипломатії є характерним трендом розвитку сучасних зовнішніх відносин і спрямовується насамперед на забезпечення підтримки національного експорту завдяки інституційному забезпеченню сприяння національним підприємствам за кордоном. Головні ідеї та завдання зовнішньоекономічної політики країни та системи економічної дипломатії як інституційної основи її реалізації визначені



Рис. 2.10. Механізм залучення неурядового сектору до формування зовнішньоторговельної політики США

Джерело: побудовано із урахуванням [190], [191]

у Стратегії національної безпеки США, і серед іншого, включають досягнення глобального економічного зростання через вільні ринки та вільну торгівлю; посилення взаємозв'язку між торгівлею і розвитком шляхом доступу на американський ринок продукції найбідніших країн; підтримку різноманітних ініціатив регіональної торговельної лібералізації [193, с. 174]. Як зазначає Н. Пахомова, дипломатія США також постійно використовує можливість застосування економічних важелів для вирішення політичних питань через представництво та лідерство у МВФ, Світовому банку, інших фінансових установ, а також через різноманітні програми державної допомоги [194, с. 30].

Комерційна дипломатія як складова економічної дипломатії, відіграє ключову роль у формуванні впливу держави на її торговельне лідерство, оскільки дія інструментарію комерційної дипломатії спрямовується водночас на макроекономічне регулювання торгівлі та безпосередню підтримку підприємств у реалізації національного експорту. Комерційна дипломатія, як визначає І. Безверха, є складовою економічної дипломатії поряд з фінансовою дипломатією та дипломатією розвитку, і передбачає використання державою за сприяння недержавних суб'єктів дипломатичних методів та економічних інструментів для просування торгівлі та сприяння інвестиціям з метою максимізації бізнес-можливостей. Вона може реалізовуватися на макрорівні (торговельна дипломатія) та мікрорівні (сприяння підприємствам у питаннях зовнішньої торгівлі та інвестицій). Водночас, характеризуючи модель комерційної дипломатії США, автор визначає її як найбільш фрагментовану модель зі складним механізмом прийняття рішень декількома федеральними органами, де основні функції розділені між Державним департаментом, який відповідає за зовнішні відносини, та Міністерством торгівлі США, яке має закордонну комерційну службу [195, с. 36].

Для глибшого розуміння впливу дипломатії на місце та роль США у світовій торгівлі, а також виокремлення сутнісних рис трансформаційних процесів, що відбуваються у даному напрямку впродовж останніх десятиліть, розглянемо більш детально ознаки та будову комерційної дипломатії США. У організаційній структурі управління комерційною дипломатією США

виділяють чотири рівні – макрорівень, транзакційний, операційний та місцевий. На макрорівні загальну координацію торговельної політики та ведення торговельних переговорів здійснюють Президент, Конгрес та Офіс торговельного представника. Транзакційний рівень представлений галузевими міністерствами, Державним департаментом та відповідає за координацію торгівлі за окремими галузями та видами продукції. Оперативний рівень здійснює міжвідомчу координацію і представлений так званим Центром підтримки. Місцевий рівень здійснює координацію питання залучення інвестицій та управління конкретними проектами, а закордонні місії та дипломатичні відомства надають консультативні, в тому числі платні, послуги американським підприємцям у країні перебування, а віднедавна вповноважені проводити переговори з місцевою владою та підприємствами [196, с. 116–118].

В. Вергун у системі економічної дипломатії США виділяє наступні рівні в межах традиційного поділу гілок влади: законодавча влада – Конгрес, Палата представників та підпорядковані їм комітети; виконавча влада – Адміністрація президента та підпорядковані їй ради (Рада з нацбезпеки, Економічна рада, Офіс торговельного представника); міністерський рівень – Держдеп, міністерства торгівлі, фінансів, енергетики, транспорту, праці, оборони; незалежні агенції та інші державні структури – Агенція міжнародного розвитку, Агенція торгівлі та розвитку, Комісія з міжнародної торгівлі та ін. Важливе місце у реалізації завдань економічної дипломатії США автором також відводиться міжвідомчій координації, механізм дії якої був розглянутий вище [193, с. 173–179].

Таким чином, забезпечення торговельного лідерства США здійснюється як через механізми реалізації зовнішньоторговельної політики державними органами влади всіх рівнів, що є водночас складовими управління економічною дипломатією, так і безпосередньо дипломатичними відомствами країни. Особливу роль відіграють закордонні місії при міжнародних організаціях та переговорні групи щодо участі США у регіональних торгових угодах.

Необхідно наголосити, що значний поштовх до активізації інституційного механізму економічного напрямку американської

дипломатії відбувся у 2012 році, коли Китай випередив США за вартісним показником експорту товарів і відтоді зберігає статус провідного експортера світу. З 2012 року Держдепартамент США взяв на себе роль координатора впровадження сучасних механізмів економічної дипломатії, тоді ж відбулося офіційне переформатування зовнішньої політики США у напрямку економізації роботи та приділення більшої уваги зовнішньоекономічним інтересам США. Відтоді звичною практикою стали зустрічі дипломатичних представників з місцевими підприємцями, зросла роль вебресурсів дипломатичних відомств у підтримці діяльності американського бізнесу у приймаючій країні за зразком «єдиного вікна») [197, с. 155].

Усвідомлення важливості економізації дипломатичної роботи і необхідності її трансформації відбулося ще за президента-демократа Б. Обами. В цілому, курс адміністрації президента США на економізацію діяльності закордонних відомств став логічним продовженням кроків, що їх робив Державний департамент упродовж останніх 20–30 років. Тоді активізація захисту інтересів американського бізнесу за кордоном знайшла підтримку у представників обох партій Конгресу, а рішуча економізація зовнішньополітичної діяльності в США (головним чином, завдяки її результатам) стала прикладом для багатьох інших країн і завдала тон розвитку сучасної дипломатії [85, с. 66].

У 2010–2012 роках зміни у роботі економічного напрямку дипломатичної служби відбувалися головним чином в інституційній площині, мали демократичний характер і спрямовувалися на підсилення ефективності та скоординованості високофрагментованої системи управління діяльністю економічного сектору дипломатичної служби. В подальшому відчутним є посилення ролі окремих суб'єктів в управлінні даними процесами, зокрема самого президента США як очільника держави [192, с. 108].

Усвідомлення важливості ролі торгівлі у забезпеченні національної безпеки та функцій економічної дипломатії у реалізації зовнішньоекономічного курсу країни укріпилося за каденції наступника Б. Обами – республіканця Д. Трампа, однак набуло більш жорстких форм як у формулюваннях стратегічних цілей («Америка – понад усе»), так і в механізмах їх

реалізації. Впродовж президенства Д. Трампа методи конкурентної боротьби стали більш жорсткими, загострилися ділові стосунки з традиційними торговими партнерами і розпочалася відкрита ворожнеча у торговельній сфері з КНР, погіршилися взаємодія країни з міжнародними організаціями, головним чином зі Світовою організацією торгівлі. Загалом неприховані кроки з делібералізації зовнішньоторговельної діяльності США вказують на те, що на даному етапі політична сила і воля держави в дипломатичних колах була спрямована на вирішення економічних питань, а не навпаки, як було досі – коли економічна сила давала країні можливість чинити політичний вплив на економічних партнерів. Разом з тим, відмінність у пріоритетах зовнішньоекономічної політики та інструментах їх досягнення за президентів Б. Обама та Д. Трампа – очевидна [192, с. 108].

У таблиці Е.1 додатку Е на основі аналізу програм торгової політики президентів Б. Обама та Д. Трампа, викладених у [198–202], наведено їх порівняльну характеристику.

Центральною позицією у зовнішньоторговельній стратегії країни за президента Б. Обама було те, яким чином використати доступні в розпорядженні державного апарату інструменти так, щоб не йти всупереч глобалізації, а надати їй такої форми, що допоможе більшості американців, і відображатиме не лише економічні інтереси, але і цінності нації. На противагу, політика часів Д. Трампа характеризується жорсткістю та безкомпромісністю – доцільними з точки зору президента, були лише ті торговельні угоди, користь з яких мають насамперед США [192, с. 109]. Найбільшою загрозою національним інтересам країни у економічній площині, поряд з нелегальною міграцією, вважалися «несправедливі» торговельні угоди і торгові практики конкурентів (валютна політика КНР та ЄС), які створюють загрозу для стабільності національної економіки і руйнують національне виробництво [85, с. 59].

Уряд Д. Трампа у реалізації стратегії національних економічних інтересів вдався до досить агресивного застосування національного законодавства США у сфері торгівлі. У запровадженні понад 300 додаткових тарифів, що стосувалися китайського імпорту загальною вартістю понад 250 мільярдів доларів, уряд

керувався законами 1974 (Trade Act of 1974) та 1962 років (Trade Expansion Act) [202]. Перший дозволяє президенту запроваджувати додаткові захисні заходи у разі, якщо партнер не виконує взяті на себе зобов'язання і застосовує дискримінаційні торгові заходи, другий – виправдовує застосування аналогічних заходів у разі, якщо дії партнера несуть шкоду національній безпеці. Зрештою, напрями і заходи економічної політики – посилення ролі і місця держави у захисті національного ринку, посилення регуляторних дій з метою надання преференцій американським виробникам, реалізація політики протекціонізму на світових ринках, підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності американських компаній отримали назву «*трам-пономика*» [1, с. 12].

У пріоритетах торгової політики, визначених діючим президентом Дж. Байденом, зазначається послаблення торгового протистояння та критика одностороннього застосування тарифних інструментів, головним чином з Китаєм, зі збереженням принципу відстоювання національних інтересів на засадах транспарентності торгової політики. Головною її метою є розширення ринків збуту американської продукції задля підтримки національної робочої сили та підприємств усіх форм та розмірів шляхом відновлення та посилення торгової співпраці з партнерами та союзниками. Серед основних напрямів торгової політики на 2021 рік було визначено: боротьбу з наслідками пандемії та відновлення економіки, турботу про працівників як центру формування торгової політики, спрямування світу на шлях сталого розвитку, сприяння расовій рівності та підтримці малозабезпечених громад, всеохопну стратегію боротьби з недобросовісними діями Китаю у сфері торгівлі, підтримку фермерів, власників ранчо, виробників продуктів харчування та рибалок, сприяння економічному зростанню у всьому світі, забезпечення дотримання правил міжнародної торгівлі [203, с. 4–6]. Хоча серед пріоритетів торгової політики безпосередньо не визначено досягнення торговельного лідерства, поміж тим зазначалося, що уряд здійснюватиме заходи спрямовані на підвищення конкурентоздатності національної продукції. Такі заходи, що орієнтовані на розвиток наукової

та інноваційної інфраструктури, покращення підготовки кадрів, інноваційний розвиток економіки та освіти, мали забезпечити зростання конкурентоздатності національної економіки і зміцнити позиції США, насамперед щодо Китаю.

Серед інших характерних відмінностей з торговою політикою попереднього президента, є посилена увага до лібералізації торгівлі із партнерами, акцент на галузевій підтримці сільськогосподарського експорту. Окрім цього, такі пріоритети торговельної політики як сприяння розвитку малозабезпечених громад, подолання расизму та сприяння економічному зростанню інших держав світу та сталому розвитку, характеризують позиції США як уже сформованого лідера, що здатний впливати на вирішення даних питань та координувати дії інших учасників світової економіки у вирішенні глобальних проблем людства.

У порядку денному зовнішньоторговельної політики США на 2022 рік надалі зазначалося, що побудова торгової політики насамперед здійснюється із врахуванням інтересів працівників, необхідності збереження робочих місць, боротьби з недобросовісною торговою практикою Китаю, перспектив розширення торгівлі на засадах сталого розвитку (зокрема декарбонізації промисловості). Поміж тим, у порядку виокреслено важливі напрями, які стали об'єктивною реакцією держави на погіршення умов торгівлі в умовах пандемії та збереження напруженості у стосунках з КНР. Перший – це забезпечення стійкості міжнародних ланцюгів постачання, у яких задіяні США. Серед завдань, визначених у даному напрямку – виявлення недобросовісних торгових практик країн, що зумовлюють розриви таких ланцюгів (насамперед мова йде про постачання напівпровідників, батарей високої потужності, фармацевтичної продукції та окремих критично важливих матеріалів), та використання потенціалу існуючих торгових угод з партнерами для зміцнення існуючих каналів. Другий пріоритет – реабілітація стосунків з партнерами та союзниками, відновлення зобов'язань Сполучених Штатів перед міжнародними інституціями світу. Уряд США надалі підтримує ідею реформування СОТ з метою забезпечення більш ефективного використання інструменту вирішення торгових спорів, посилення контролю за захистом

прав інтелектуальної власності та дотриманням неринковими економіками правил міжнародної торгівлі. Щодо регіональних торгових угод, то особливу увагу планувалося приділити поглибленню співпраці в межах існуючих угод з Великобританією, Індією, Тайванем, Японією, Кореєю, Сінгапуром, країнами Африки в рамках зони вільної торгівлі [204].

Що стосується співпраці з ЄС, то головним механізмом взаємодії вбачається створена у 2021 році між США та ЄС Рада з торгівлі і технологій (U.S.-EU Trade and Technology Council (TTC)), основною метою якої є міжурядова координація питань міжнародної торгівлі, створення та використання технологій з урахуванням питань національної безпеки. В контексті зростаючого значення технологій як інструменту впливу США на Китай, вочевидь дана угода спрямована на поглиблення співпраці з країнами ЄС у протистоянні експансії КНР, забезпечення захисту комерційних інтересів виробників високотехнологічних продуктів та збереження лідерства США та ЄС у науці та технологіях [205].

У порядку денному торговельної політики на 2023 рік збережено визначені у програмі 2022 року пріоритети, які доповнені із врахуванням військової агресії РФ та необхідності мінімізації негативних впливів міжнародної торгівлі на окремі верстви населення та соціальні групи. Щодо першого, то передбачається посилення співпраці з союзниками, головним чином у напрямі зміцнення і забезпечення стабільності критично важливих ланцюгів постачання, що вбачається як головний спосіб протистояння шокам, дисбалансам у системі торгівлі та захисту демократичних цінностей. Характерною рисою програми на 2023 є «соціалізація» торговельної політики, що передбачає впровадження інструменту дослідження дистрибутивних ефектів торгівлі на різні групи працівників американської економіки із подальшим врахуванням таких впливів при застосуванні інструментарію регулювання зовнішньої [206]. Окрема увага приділена інтеграційним формам співпраці, головним чином діючим двостороннім торговим угодам, та угоді з Канадою та Мексикою.

Співпраця в рамках торгових договорів, як зазначалося вище, є важливою компонентною зовнішньоторговельної політики США та інструментом досягнення глобального торгового лідерства

попри те, що США вже протягом тривалого періоду не укладають нових угод. Участь у інтеграційних процесах, як доводять численні дослідження, насамперед активізує процеси ефективного використання ресурсного потенціалу країн – позитивно впливає на розподіл факторів виробництва у країнах учасниках та рівень конкуренції. Разом з тим, участь в різних формах інтеграції по-різному впливає на глобальну конкурентоспроможність та позиції на світовому ринку її учасників. З одного боку, угоди про вільну торгівлю та інші домовленості про поглиблену співпрацю у сфері торгівлі укладаються у тих секторах, у яких учасники мають безпосередній інтерес (взаємне зустрічне скорочення мит може сприяти зростанню конкурентоздатності конкретних галузей), з іншого боку – досягнення угод може обмежувати можливість застосування захисних заходів, що в свою чергу лімітує вибір інструментів впливу держави на торгівлю.

Участь США у інтеграційних процесах, безумовно, є одним із напрямів реалізації стратегії глобального лідерства, оскільки масштаби економіки, диверсифікованість та еластичність експорту, рівень технологічного розвитку, політичний вплив, висока продуктивність праці та ефективність національних ТНК дають можливість значною мірою реалізувати наведені ефекти з максимально позитивним результатом для національної торгівлі та економіки загалом. Однак за урядування президента Д. Трампа відбувалася акцентуація уваги наукових кіл та громадськості на негативних ефектах інтеграції для США, що призвело до перегляду умов NAFTA, послаблення інтересу США до інтеграції з рівноправними партнерами (зокрема ЄС), та посилення уваги до укладення угод з країнами Африки (що спрямовані на вкрай незначну частку товарообміну) та регіональних угод у Америці, що в свою чергу призвело до загострення протиріч у сфері регулювання торгівлі між виконавчою та законодавчою гілками влади. Аналіз даних COT, та інформації щодо діючих угод за участі США, представлених Офісом торгового представника, дозволяють виокремити певні риси участі країни у інтеграційних процесах.

Участь США у регіональних угодах є помірною порівняно з іншими провідними експортерами світу – станом на квітень

2023 року країна була учасником 14 діючих регіональних торговельних угод (з 300 діючих та зареєстрованих СОТ) з 20 країнами світу (в той час як Китай – учасник 30, країни ЄС – понад 40 угод); та Угоди про торгівлю з Японією, що передбачає скорочення або взаємне скасування мит на певні групи товарів без створення всеохопної зони вільної торгівлі [207].

Більшість обсягу торгівлі США (99 %) припадає на товарообіг з учасниками СОТ, однак при цьому лише з однією третиною своїх торгових партнерів США мають регіональні торгові угоди. При цьому більшість угод укладено з невеликими країнами що розвиваються, а на торгівлю в межах таких угод припадає не більше 35 % її обсягу. Виключення становить NAFTA (USMCA), що діє між США та їх основними партнерами – Канадою та Мексикою, на які припадає основна частина товарообігу.

Більшість угод є двосторонніми (крім багатосторонніх USMCA з Канадою та Мексикою та CAFTA-DR з Домініканською Республікою та з країнами Центральної Америки), та стосуються торгівлі товарами і послугами (окрім угоди з Ізраїлем, яка охоплює лише торгівлю товарами, та Японією, яка передбачає лібералізацію торгівлі лише окремими видами агропромислової продукції та продукції машинобудування) [208].

Основними галузевими сферами підтримки експортерів з боку США в межах діючих угод є сільськогосподарський експорт, експорт текстилю. Майже всі торгові угоди за участю США спрямовані на спрощення доступу на закордонні ринки постачальників фінансових, телекомунікаційних та консультативних послуг. В угодах з окремими країнами містяться політично вмотивовані заходи підтримки іноземних партнерів, як приміром безмитний ввіз на територію США товарів з так званих *Qualified Industrial Zones* (кваліфіковані промислові зони) Ізраїлю, Йорданії, Єгипту.

Найбільш рівноцінними за обсягами взаємних зобов'язань сторін є угоди з Сінгапуром та Кореєю, що передбачають повне і взаємне скасування мит та зняття обмежень на доступ постачальникам послуг; ці ж двосторонні угоди охоплюють зобов'язаннями найбільші за обсягами експортованих зі США та імпортованих з партнерів до США товарів та послуг.

Угоди про зони вільної торгівлі за участі США за обсягом преференцій та глибиною взаємних зобов'язань є більш всеохопними, аніж аналогічні угоди за участі інших країн, як щодо тарифного покриття, так і зобов'язань у інших сферах. Майже всі угоди за участі США стосуються питання захисту прав інтелектуальної власності США на території партнерів, що також є складовою стратегії забезпечення технологічного лідерства США в умовах загострення глобальної конкуренції.

У Додатку Ж наведено детальний опис діючих угод про вільну торгівлю за участі США.

Крайні угоди про вільну торгівлю за участі США були підписані понад 10 років тому (не враховуючи перегляд NAFTA), тож можна констатувати, що країна впродовж останнього десятиліття виявляє незначну активність у сфері укладання нових та поглиблення сфери дії існуючих угод. При цьому, спираючись на аналіз торгової політики та фактичних заходів вжитих за діючого президента Дж.Байдена, вже можна вважати, що зміна голови держави суттєво не змінила політики щодо вільних торговельних зон, і по суті була переведена зі статусу «агресивно відмовної» у статус «вичікувальної». За програмою зовнішнього курсу президента Дж. Байдена підписання нових угод чи повернення до питання участі США у вже існуючих угодах не розглядається.

Висновки до розділу 2

Ретроспективний аналіз економічного розвитку США доводить, що міжнародна торгівля відіграла провідну роль у формуванні домінуючих позицій країни у глобальній економіці. Ресурсний потенціал та значні масштаби економіки, ліберальні засади її регулювання, висока продуктивність праці та життєздатність підприємницького сектору, орієнтація на технологічний розвиток забезпечили США стійкі позиції на світових ринках товарів і послуг. За відносно нетривалий період економічної історії США як незалежної держави сформувався потужний підприємницький сектор, зорієнтований на експортну діяльність,

ключову роль у якому займають транснаціональні корпорації. Розвинута інституційна база підтримки національних експортерів, міграційна політика, що перетворила США на світовий центр припливу робочої сили, та лідерство у торгівлі як національна ідея відіграли важливу роль у здобутті Штатами провідних позицій на світових ринках.

На сучасному етапі США займають друге місце за обсягами експорту товарів та перше – за експортом послуг у світі, однак сталою і наростаючою є проблема поглиблення негативного сальдо торгівлі, обумовленого насамперед динамікою зростання економіки та внутрішнього споживчого попиту. Для сучасного періоду характерні певні зміни у структурі експорту з країни, як-от зростання експорту продовольства та палива на фоні зниження внеску експорту промислової продукції, та зокрема зниження частки у експорті високотехнологічної продукції, об'єктивними причинами чого є економічні (перенесення виробничих потужностей національних ТНК у країни що розвиваються), та політичні (утримання впливу на інші країни через постачання дефіцитних продуктів та обмеження експорту технологій задля забезпечення національної безпеки перед загрозою авторитарних режимів КНР та РФ).

Механізм забезпечення глобального лідерства країни ґрунтується на ліберальній моделі формування пріоритетів зовнішньоторговельної політики з високою участю неурядового сектору у даному процесі та зростаючим значенням економічної дипломатії у реалізації інтересів економічних суб'єктів країни на світових ринках, а також на корпоратократії як особливій формі взаємовідносин уряду та ТНК у реалізації експортної стратегії країни.

РОЗДІЛ 3

ТОРГОВЕЛЬНЕ ЛІДЕРСТВО США В КОНТЕКСТІ ЗАГОСТРЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

3.1 Інтегральна оцінка глобального торговельного лідерства США

Динамізм процесів функціонування сучасних міжнародних економічних відносин та значний вплив на них неочікуваних та неконтрольованих глобальних криз різного характеру та походження (фінансових, гуманітарних, військово-політичних), серед яких щонайменше дві (фінансово-економічна криза 2008 року та коронавірусна 2020 року) відбувалися протягом останніх 15 років, виявляється, з поміж іншого, у змінах позицій країн у світовій торгівлі.

В умовах збереження ролі транснаціональних корпорацій як основних гравців у торгівлі, подальшої інтенсифікації обміну високотехнологічною продукцією та урізноманітнення підходів до регулювання торговельних потоків, створюються умови для формування нових лідерів у сфері торгівлі. Зростаюча роль у світовій торгівлі Китаю та юрисдикцій зі сприятливими умовами для безмитної торгівлі Азійського регіону (Сінгапуру, Гонконгу) на фоні помірних темпів росту експорту традиційних лідерів торгівлі, актуалізує необхідність пошуку комплексного підходу до оцінки ступеня домінування країн у торгівлі товарами і послугами, що уможливить ретроспективний аналіз позицій діючих та потенційних лідерів у сфері міжнародного товарообміну та обміну послугами, зокрема і США [209, с. 29].

Поняття лідерства в економіці є відносним. Лідерські позиції мають ті економічні суб'єкти, які краще порівняно з іншими, діють у визначеній сфері, та у заданих умовах виявляють провідні характеристики, які випереджають характеристики наслідувачів. Виявлення лідерів вимагає аналізу і їх «оточення», тобто тих суб'єктів, що наближаються до них. Саме тому дослідження питання глобального лідерства у торгівлі

США – це аналіз того сегменту діючих у сфері товарообміну та обміну послугами економік, що фактично виявляють разом зі США (чи у близькій перспективі презентуватимуть) ознаки домінування за визначеними показниками торгівлі.

Комплексна оцінка глобального лідерства з врахуванням кількісних та якісних аспектів участі у глобальній торгівлі дозволить проаналізувати динаміку змін у позиціях країн на світовому ринку товарів і послуг та виявити посилення чи послаблення позицій США з-поміж інших лідерів; виявити сильні та слабкі місця участі США у світовій торгівлі, на підставі чого запропонувати напрями вдосконалення механізму забезпечення глобального торговельного лідерства США.

Торговельне лідерство значною мірою обумовлюється сприятливими вхідними умовами у економіці (насамперед її масштабами) та досягається завдяки застосуванню збалансованого та науково обґрунтованого підходу до регулювання експортно-імпортних процесів. Методика оцінки позицій країни у глобальній торгівлі має ґрунтуватися на певних припущеннях та водночас враховувати окремі обмеження. Серед надзвичайно великої кількості показників міжнародної торгівлі необхідно обрати ті, що характеризуватимуть позиції країн із врахуванням сучасних трендів світового товарообміну та обміну послугами, таких як інтенсифікація торгівлі послугами та високотехнологічною продукцією, а також ступінь втручання держави у процеси товарообміну. Інтегральний показник глобального торговельного лідерства має:

1) ґрунтуватися на показниках, що доступні у офіційних статистичних базах для більшості країн та у максимальному часовому діапазоні;

2) по можливості бути комплексним за характером та відносно простим для розрахунку, співставним для різних країн та зручним для моніторингу у динаміці;

3) враховувати як кількісні виміри, так і якісні характеристики експорту;

4) включати оцінку диверсифікованості експорту як запоруки стабільності позицій та стійкості зовнішньоторговельної сфери країни у разі шоків на окремих товарних ринках, та водночас

глибину спеціалізації країни та її проникнення на світові ринки;

5) враховувати рівень транспарентності зовнішньоторговельної політики, рівень свободи діяльності резидентів на закордонних ринках та відкритості національного ринку для іноземних контрагентів;

6) містити оцінку внеску ТНК у формування позицій країни на світових ринках з огляду на їх суб'єктність у світогосподарських процесах [209, с. 30].

Враховуючи, що мета дослідження, а саме – оцінка місця США та інших країн за ступенем їх домінування у світовій торгівлі, вже виключає з поля зору обстеження переважну кількість національних економік, що не претендують на таке лідерство і з високою ймовірністю ніколи не претендуватимуть на нього, даним дослідженням можна охопити більшість країн, що за показниками своєї участі у торгівлі наближаються до когорти лідерів. Основною проблемою при цьому є критерій відбору країн, що обстежуються, комплексу показників та методики їх зведення до інтегрального вигляду.

Щодо першого, вважаємо доцільно обирати країни з максимальним відносним внеском у світовий експорт товарів та послуг. Тому для дослідження обрано 15 країн, частка яких у світовому експорті товарів і послуг є переважаючою. Так, за даними Світового банку станом на 2021 рік 60 % світового експорту припадало на наступні 15 економік: Китай, США, Німеччина, Нідерланди, Японія, Франція, Республіка Корея, Гонконг, Італія, Великобританія, Мексика, Канада, Бельгія, РФ, Сінгапур [210].

До субфакторів, що враховуватимуться при розрахунку індексу глобального торговельного лідерства (*GTLI, Global Trade Leadership Index*) віднесемо: вартісний обсяг експорту товарів з країни; вартісний обсяг експорту послуг з країни; частку високотехнологічного експорту у товарному експорті країни; вартість експорту на душу населення; індекс концентрації експорту (Герфіндаля-Гіршмана); коефіцієнт покриття імпорту експортом; індекс свободи торгівлі; кількість національних ТНК у рейтингу провідних ТНК світу.

Обґрунтуємо вибір зазначених показників. Вартість експорту товарів та експорту послуг є очевидними і основними

вартісними показниками, що застосовуються для вимірювання місця країни у світовій торгівлі. Експорт товарів доцільно розглядати окремо від експорту послуг з огляду на особливу важливість вимірювання експорту нематеріальної продукції як однієї з найбільш динамічних та прибуткових складових сучасної торгівлі в умовах інформатизації та інтелектуалізації світового економічного розвитку.

Показник частки високотехнологічного експорту у експорті країни обрано як один із індикаторів якісного вдосконалення структури національного експорту. В умовах прискореного науково-технічного прогресу частка високих технологій у структурі експорту країни характеризує ступінь її інтеграції у світовий інноваційний процес, осучаснення товарного експорту, що в свою чергу впливає на вартість експорту та його конкурентоздатність. Орієнтація на збільшення частки в торговельному обігу країни інноваційних товарів є адекватною реакцією на виклики глобалізації [211, с. 192].

Важливим аспектом оцінювання торговельного лідерства є вимірювання концентрації експорту країни, для чого найчастіше застосовується індекс Герфіндала-Гіршмана. Індекс концентрації експорту (Індекс Герфіндала-Гіршмана) вимірює ступінь концентрації торгівлі країни чи об'єднання країн на тих чи інших товарних групах і перебуває в межах від 0 до 1. Відповідно, значення індексу, що наближується до 1, вказує на те, що експорт країни фокусується на обмеженій кількості товарних груп. Навпаки, значення, що є близькими до 0, засвідчують, що експорт чи імпорт країни більш рівномірно розподілений між товарними групами [147, с. 11].

Необхідність врахування ступеня концентрації експорту у комплексному обстеженні підтверджується результатами емпіричних досліджень, проведених міжнародними організаціями та закордонними науковцями. Зокрема, у дослідженні, що базується на оцінці зміни експортних доходів країн в розрізі груп за рівнем концентрації експорту, зазначається, що країни з високим індексом концентрації виявляли значні коливання експортних доходів, в той час для країн з більш диверсифікованим експортом такі коливання не були відчутними [212]. Зазначене

підтверджує і С. Самен, зазначаючи, що диверсифікація експортного портфеля забезпечує країні меншу залежність експортних доходів від цінових коливань [213], а відповідно сприяє стійкості позицій у торгівлі. Високе значення індексу свідчить про концентрацію товарного експорту лише на кількох ринках, тоді як зниження коефіцієнта свідчить про рівномірність розподілу експорту за ринками [214, с. 66].

Свобода торгівлі як узагальнена характеристика правового та економічного середовища здійснення експортно-імпоротної діяльності у національній економіці – необхідна умова інтеграції країни у світові процеси товарообміну, що засвідчують результати поступу провідних економік світу. Задля врахування диференціації країн за рівнем економічної свободи у торгівлі доцільно включити до інтегрального показника індекс торговельної свободи (*Trade Freedom Score*), що розраховується Світовим банком на підставі даних про середній рівень тарифного захисту та нетарифні бар'єри, що застосовуються певною економікою, та є комплексною мірою оцінки масштабів застосування тарифних та нетарифних бар'єрів в зовнішньоторговельному регулюванні [215].

З числа результатних показників зовнішньої торгівлі для нашого дослідження обрано інтенсивність експорту країни (виражений вартістю експорту на душу населення) та коефіцієнт покриття імпорту експортом, призначені вимірювати абсолютну та відносну результативність експортної діяльності.

Важливим аспектом, що характеризує роль країни у світовій торгівлі, є діяльність національних ТНК з виробництва, збуту та реалізації товарів та послуг за кордоном. Серед існуючих міжнародних індексів відсутній такий, що характеризував би безпосередньо внесок національних ТНК у експорт та формування позицій на світових ринках. Серед найбільш відомих комплексних показників, що стосуються оцінки транснаціоналізації діяльності компаній, зазначають індекс транснаціоналізації, індекс інтерналізації, індекс ширини мережі філій ТНК, індекс географічного поширення діяльності [216, с. 16], однак вони стосуються обстежень корпоративного рівня і дають змогу оцінити ефективність лише окремо взятих ТНК, але не корпоративного

сектору загалом. З іншого боку, через недосконалу міжнародну статистичну оцінку закордонної діяльності ТНК, немає достатньої впевненості у тому, що вимірювання внеску ТНК у національний експорт буде об'єктивно відображати роль ТНК у забезпеченні лідерства. Враховуючи багатогранність впливу закордонної діяльності ТНК на національну економіку загалом та торгівлю зокрема, можливо включити до нашого комплексного обстеження аналіз позицій основних міжнародних компаній визначених країн за індексом транснаціоналізації, розробленим ЮНКТАД (розраховується із врахуванням частки закордонних продажів ТНК, частки іноземних активів ТНК та частки іноземних працівників ТНК), або ж адаптувати один з існуючих рейтингів провідних ТНК, як от рейтинг Forbes Global 2000 [177], до вимог нашого дослідження. Перший не розраховується на постійній основі, тому не може бути застосований для динамічного і безперервного дослідження. Другий враховує не тільки частку іноземних активів національних ТНК, але й оцінює ефективність їх діяльності за такими субпоказниками як обсяги продажів, прибутки, активи та ринкова вартість, а тому може бути застосований для розрахунку інтегрального показника. Для цього вирахуємо кількість національних компаній у рейтингу відповідного року.

Індекс розраховано для 2010 року, 2019–2022 років. У табл. 3.1–3.4 наведено дані обраних країн за визначеними субфакторами станом на 2019–2022 роки. Зазначимо, що дані для усіх країн за усіма показниками доступні лише з 2010 року. Обстеженням охоплено 2019 рік, що передував кризі обумовленій епідемією коронавірусу, та власне 2020 рік, з метою виявлення можливих коливань значень під впливом протиепідеміологічних обмежень.

Як видно з табл. 3.1, за вартісним обсягом експорту товарів у 2019 році лідером був Китай, натомість першість у експорті послуг мали США. Гонконг був лідером за часткою високотехнологічної продукції у власному експорті, та індексом свободи торгівлі. Найбільш диверсифікованим експортом у 2019 характеризувалася Італія (індекс Герфіндаля-Гіршмана рівний 0,056), найбільше значення експорту на душу населення мав Сінгапур, найвищим

коефіцієнт покриття імпорту експортом був у Російської Федерації. США також були беззаперечним лідером за кількістю національних ТНК у рейтингу провідних компаній світу.

Таблиця 3.1

**Значення субфакторів індексу глобального
торговельного лідерства (GTLI) за країнами, 2019 рік**

Країна	Субфактори							
	Вартість експорту товарів, у поточних цінах, млрд дол. США	Вартість експорту послуг, у поточних цінах, млрд дол. США	Частка високотехнологічного експорту, %	Експорт товарів і послуг на душу населення, дол. США	Індекс концентрації експорту (індекс Герфіндаля-Гіршмана)	Коефіцієнт покриття імпорту експортом	Індекс свободи торгівлі	Кількість національних ТНК у рейтингу провідних ТНК, од.
Китай	2499,0	244,3	30,79	1889	0,095	1,067	73,0	264
США	1643,0	875,8	18,93	7667	0,101	0,805	86,6	586
Німеччина	1489,0	352,3	16,43	21814	0,091	1,147	86,0	50
Нідерланди	708,6	202,8	23,06	44459	0,084	1,143	86,0	26
Японія	705,6	209,4	17,02	7285	0,142	1,043	80,0	216
Франція	570,9	294,0	26,99	12876	0,093	0,970	81,0	59
Пд.Корея	542,2	103,8	32,41	12898	0,172	1,078	80,4	48
Гонконг	534,9	101,2	65,57	92714	0,298	1,016	90,0	57
Італія	537,7	122,2	7,83	10698	0,056	1,109	86,0	25
В. Британія	469,7	403,6	23,47	13592	0,105	0,982	86,0	15
Мексика	460,7	31,5	20,42	3880	0,138	0,993	81,4	12
Канада	446,6	105,0	16,51	14851	0,151	0,941	86,8	61
Бельгія	446,9	121,9	12,02	39664	0,101	1,008	86,0	8
РФ	419,8	61,9	13,0	3342	0,315	1,363	77,8	23
Сінгапур	390,8	217,2	52,13	107600	0,228	1,170	85,0	12

Джерело: сформовано за даними: [118], [177], [217–222]

В умовах пандемії COVID-19 позиції країн у світовій торгівлі суттєво не змінилися – у 2020 році Китай надалі займав перше місце у групі за вартісним обсягом експорту товарів, США – за експортом послуг та кількістю національних ТНК,

Сінгапур – за ефективністю експорту в розрахунку на душу населення, Гонконг – за часткою високотехнологічної продукції у експорті, а Італія – за рівнем диверсифікованості експорту. Змінилися лідери за показником покриття імпорту експортом (у 2020 році найвищим він був у Сінгапуру), та індексом свободи торгівлі (лідером був Гонконг) – табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Значення субфакторів індексу глобального торговельного лідерства (GTLI) за країнами, 2020 рік

Країна	Субфактори							
	Вартість експорту товарів, у поточних цінах, млрд дол. США	Вартість експорту послуг, у поточних цінах, млрд дол.США	Частка високотехнологічного експорту, %	Експорт товарів і послуг на душу населення, дол.США	Індекс концентрації експорту (індекс Герфіндаля-Гіршмана)	Коефіцієнт покриття імпорту експортом	Індекс свободи торгівлі	Кількість національних ТНК у рейтингу провідних ТНК, од.
Китай	2497,0	235,2	31,27	1938	0,100	1,159	72,4	297
США	1428,8	705,6	19,48	6448	0,083	0,769	79,8	590
Німеччина	1356,9	318,7	15,50	20165	0,087	1,154	86,4	52
Нідерланди	529,9	181,6	23,14	41859	0,076	1,154	86,4	24
Японія	631,5	161,8	18,60	6346	0,136	1,009	80,0	201
Франція	504,7	254,9	23,14	11337	0,080	0,966	81,4	54
Пд.Корея	517,9	89,6	35,71	11912	0,185	1,132	80,0	15
Гонконг	541,3	66,9	69,65	86886	0,323	1,003	95,0	4
Італія	470,2	85,8	8,89	9424	0,058	1,145	86,4	26
В. Британія	396,6	380,5	23,00	11599	0,097	1,006	86,4	50
Мексика	417,2	17,0	21,50	3392	0,138	1,063	87,6	9
Канада	390,3	93,9	15,30	12742	0,127	0,937	87,0	58
Бельгія	296,0	121,5	15,25	37964	0,109	1,018	86,4	7
РФ	333,4	47,0	9,20	2642	0,265	1,247	77,8	24
Сінгапур	1428,8	209,7	55,45	104567	0,243	1,279	94,8	11

Джерело: сформовано за даними: [118], [177], [217–222]

У 2021 році лідерство за субфакторами мало такий вигляд: США займали перше місце за вартісним обсягом експорту послуг

та кількістю національних ТНК у рейтингу провідних компаній світу, Китай – за обсягом товарного експорту, Сінгапур – за часткою високотехнологічного експорту, вартістю експорту на душу населення та індексом свободи торгівлі, Італія – за коефіцієнтом концентрації експорту, РФ – за коефіцієнтом покриття імпорту експортом.

Таблиця 3.3

**Значення субфакторів індексу глобального
торговельного лідерства яGTLI) за країнами, 2021 рік**

Країна	Субфактори							
	Вартість експорту товарів, у поточних цінах, млрд дол. США	Вартість експорту послуг, у поточних цінах, млрд дол. США	Частка високотехнологічного експорту, %	Експорт товарів і послуг на душу населення, дол. США	Індекс концентрації експорту (індекс Герфіндаля-Гіршмана)	Коефіцієнт покриття імпорту експортом	Індекс свободи торгівлі	Кількість національних ТНК у рейтингу провідних ТНК, од.
Китай	3220	338,4	30	2519	0,093	1,138	71,2	306
США	1760	771,2	20	7627	0,083	0,726	80,4	610
Німеччина	1620	386,7	15	24120	0,083	1,111	84,0	57
Нідерланди	656,9	193,4	22	48497	0,077	0,924	84,0	19
Японія	749,1	170	18	7313	0,129	0,94	80,4	228
Франція	619,2	302,4	22	13603	0,068	0,948	84,0	55
Пд.Корея	650	121,2	36	14904	0,178	1,043	79,0	61
Гонконг	674,5	76,8	71	101349	0,351	0,971	95,0	63
Італія	584,7	102,1	8	11619	0,053	1,018	84,0	23
В. Британія	396,7	417,3	24	12090	0,114	0,869	84,0	68
Мексика	494,5	27,3	20	4118	0,128	0,898	81,6	10
Канада	507,5	103,6	15	15978	0,147	1,003	88,8	57
Бельгія	377	136,5	18	44294	0,126	0,795	84,0	9
РФ	493,8	55,9	10	3832	0,295	1,447	74,0	24
Сінгапур	503,9	229,9	55	134543	0,243	1,165	95,0	8

Джерело: сформовано за даними: [118], [177], [217–222]

У 2022 році позиції провідних експортерів світу за виділеними субфакторами розподілилися наступним чином (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Значення субфакторів індексу глобального
торговельного лідерства (GTLI) за країнами, 2022 рік**

Країна	Субфактори							
	Вартість експорту товарів, у поточних цінах, млрд дол. США	Вартість експорту послуг, у поточних цінах, млрд дол.США	Частка високотехнологічного експорту, %	Експорт товарів і послуг на душу населення, дол.США	Індекс концентрації експорту (індекс Герфіндаля-Гіршмана)	Коефіцієнт покриття імпорту експортом	Індекс свободи торгівлі	Кількість національних ТНК у рейтингу провідних ТНК, од.
Китай	3350,0	368,95	23	2638	0,100	1,183	73,2	346
США	2090,0	928,53	18	9065	0,096	0,760	75,2	611
Німеччина	1630,0	428,7	16	24508	0,285	1,029	79,2	53
Нідерланди	730,2	214,22	21	52468	0,105	1,128	79,2	25
Японія	751,8	169,47	13	7312	0,130	0,853	75,4	192
Франція	669,6	343,42	21	14897	0,263	0,947	79,2	52
Пд.Корея	690,5	130,18	17	15782	0,186	1,016	73,0	59
Гонконг	614,7	82,92	35	95564	0,417	1,021	95,0	44
Італія	623,6	127,45	9	12730	0,076	0,960	79,2	28
В. Британія	518,8	505,29	27	15285	0,140	0,923	84,2	67
Мексика	578,2	48,07	19	4893	0,145	0,939	76,6	13
Канада	599,0	132,77	14	18812	0,178	1,004	83,2	57
Бельгія	420,9	137,28	22	46515	0,142	0,983	79,2	6
РФ	592,1	57,12	10	4508	0,297	0,925	69,0	0
Сінгапур	579,6	291,26	25	145143	0,255	2,495	95,0	14

Джерело: сформовано за даними: [118], [177], [217-222]

У 2022 році Китай зайняв першу позицію за абсолютним обсягом експорту товарів, США – за експортом послуг та кількістю провідних національних ТНК, Гонконг – за часткою високотехнологічної продукції у експорті та індексом свободи торгівлі, Італія – за індексом концентрації експорту, Сінгапур – одразу за трьома індикаторами (коефіцієнтом покриття імпорту експортом, індексом свободи торгівлі та експортом на душу населення).

При розрахунку комплексних показників у сфері міжнародних економічних відносин застосовуються різноманітні підходи:

метод сум (просте підсумовування субфакторів), середнє арифметичне контрольних показників, середнє геометричне субфакторів, метод відстаней. Найзручнішим методом розрахунку комплексної оцінки вважається метод відстаней [223, с. 398]. Останній передбачає нормування субфакторів відповідно до еталонного показника і приведення їх у зіставний вигляд, при якому значення представлені в діапазоні від 0 до 1. Еталонним вважається найкраще значення кожного субфактора серед представлених для оцінки.

При цьому для розрахунку інтегрального індексу глобального торговельного лідерства на основі нормованих субіндексів застосуємо середнє арифметичне, тобто:

$$GTLI_i = \frac{x1i + x2i + x3i + x4i + x5i + x6i + x7i + x8i}{8}, \quad (3.1)$$

де $GTLI_i$ – інтегральний індекс глобального торговельного лідерства i -ї країни, а $x1i...x8i$ – нормалізовані за еталонним значенням показники країни, де – $x1i$ – обсяг експорту товарів i -ї країни у поточних цінах (млн дол. США); $x2i$ – обсяг експорту послуг i -ї країни у поточних цінах (млн дол. США); $x3i$ – частка високотехнологічної продукції у товарному експорті i -ї країни (у відсотках); $x4i$ – експорт товарів і послуг на душу населення i -ї країни (дол. США); $x5i$ – індекс концентрації експорту i -ї країни (індекс Герфіндаля-Гіршмана); $x6i$ – коефіцієнт покриття імпорту експортом i -ї країни; $x7i$ – індекс свободи торгівлі; $x8i$ – кількість національних ТНК у рейтингу Global 2000 (одиниць).

Нормування показників (стимуляторів чи дестимуляторів) здійснюється в залежності від їх впливу на інтегральний показник – зв'язок між інтегральною оцінкою та показником-стимулятором прямий, а із показником-дестимулятором цей зв'язок обернений. Для нормування використовується підхід, вжитий зокрема у дослідженні [224, с. 348–349]. Для показників – стимуляторів нормування здійснюється за формулою:

$$X_{norm} = (X - X_{min}) / (X_{max} - X_{min}). \quad (3.2)$$

Для показників-дестимуляторів застосовується формула:

$$X_{norm} = (X_{min} - X) / (X_{max} - X_{min}), \quad (3.3),$$

де X_{norm} – значення нормалізованого показника, а X , X_{max} , X_{min} – відповідно поточне, максимальне та мінімальне значення обраного показника серед обстежуваних країн.

Таким чином, еталонним для всіх субфакторів буде найвище значення показника серед обраних країн, а для індексу Герфіндала-Гіршмана, що є дестимулятором – найнижче. Як наслідок, нормований показник для країни з найкращим значенням прийматиме значення одиниці, країни з найгіршим – дорівнюватиме нулю. Результати нормування та розрахунку індексу для 2019 року наведено у табл. 3.5. Як видно з таблиці, найкраще значення індексу у 2019 році мали США, найгірше – Російська Федерація. Другу та третю позиції відповідно займали Сінгапур та Гонконг, феномен лідерства яких можна пояснити значною часткою реекспорту у їх зовнішньоторговельній структурі. Так, за даними СОТ у 2020 році 93,4 % товарного експорту Гонконгу та 53,2 % Сінгапуру формувалися за рахунок реекспорту продукції, головним чином високотехнологічної [228].

Таблиця 3.5

Нормалізація субфакторів індексу глобального торговельного лідерства та GTI провідних експортерів світу за 2019 рік

Країна	Субфактори, нормалізовані за еталонним значенням								Значення індексу	Ранг
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Китай	1,000	0,252	0,398	0,000	0,849	0,470	0,000	0,443	0,426	5
США	0,594	1,000	0,192	0,055	0,826	0,000	0,800	1,000	0,558	1
Німеччина	0,521	0,380	0,149	0,188	0,865	0,613	0,765	0,073	0,444	3
Нідерланди	0,151	0,203	0,264	0,403	0,892	0,606	0,765	0,031	0,414	6
Японія	0,149	0,211	0,159	0,051	0,668	0,427	0,412	0,360	0,305	11
Франція	0,085	0,311	0,332	0,104	0,857	0,296	0,471	0,088	0,318	9
Пд. Корея	0,072	0,086	0,426	0,104	0,552	0,489	0,435	0,069	0,279	12
Гонконг	0,068	0,083	1,000	0,859	0,066	0,378	1,000	0,085	0,442	4
Італія	0,070	0,107	0,000	0,083	1,000	0,545	0,765	0,029	0,325	8

Закінчення таблиці 3.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
В. Британія	0,037	0,441	0,271	0,111	0,811	0,317	0,765	0,012	0,346	7
Мексика	0,033	0,000	0,218	0,019	0,683	0,337	0,494	0,007	0,224	14
Канада	0,026	0,087	0,150	0,123	0,633	0,244	0,812	0,092	0,271	13
Бельгія	0,027	0,107	0,073	0,357	0,826	0,364	0,765	0,000	0,315	10
РФ	0,014	0,036	0,090	0,014	0,000	1,000	0,282	0,026	0,183	15
Сінгапур	0,000	0,220	0,767	1,000	0,336	0,654	0,706	0,007	0,461	2

Джерело: розраховано за даними [118], [177], [217–222]

У 2020 році США поступилися першістю Сінгапуру, Китай зайняв третю позицію, останню надалі займала РФ. В цілому, як і у 2019 році п'ятірка лідерів залишилася незмінною (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Нормалізація субфакторів індексу глобального торговельного лідерства та GTLI провідних експортерів світу за 2020 рік

Країна	Субфактори, нормалізовані за еталонним значенням								Значення індексу	Ранг
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Китай	1,000	0,317	0,368	0,000	0,842	0,765	0,000	0,500	0,474	3
США	0,515	1,000	0,174	0,044	0,906	0,000	0,327	1,000	0,496	2
Німеччина	0,482	0,438	0,109	0,178	0,891	0,755	0,619	0,082	0,444	4
Нідерланди	0,106	0,239	0,235	0,389	0,932	0,755	0,619	0,034	0,414	6
Японія	0,152	0,210	0,160	0,043	0,706	0,471	0,336	0,336	0,302	11
Франція	0,095	0,345	0,235	0,092	0,917	0,386	0,398	0,085	0,319	9
Пд. Корея	0,101	0,105	0,441	0,097	0,521	0,712	0,336	0,019	0,292	12
Гонконг	0,111	0,072	1,000	0,828	0,000	0,459	1,000	0,000	0,434	5
Італія	0,079	0,100	0,000	0,073	1,000	0,737	0,619	0,038	0,331	8
В. Британія	0,046	0,528	0,232	0,094	0,853	0,465	0,619	0,078	0,364	7
Мексика	0,055	0,000	0,208	0,014	0,698	0,576	0,673	0,009	0,279	13

Закінчення таблиці 3.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Канада	0,043	0,112	0,105	0,105	0,740	0,329	0,646	0,092	0,272	14
Бельгія	0,000	0,152	0,105	0,351	0,808	0,488	0,619	0,005	0,316	10
РФ	0,017	0,044	0,005	0,007	0,219	0,937	0,239	0,034	0,188	15
Сінга- пур	0,515	0,280	0,766	1,000	0,302	1,000	0,991	0,012	0,608	1

Джерело: розраховано за даними [118], [177], [217–222]

У 2021 році результати ранжування країн-лідерів за зведеним показником торговельного лідерства мали наступний вигляд (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Нормалізація субфакторів індексу глобального торговельного лідерства та GTI провідних експортерів світу за 2021 рік

Країна	Субфактори, нормалізовані за еталонним значенням								Значення індексу	Ранг
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8		
Китай	1,000	0,418	0,349	0,000	0,866	0,571	0,000	0,495	0,462	3
США	0,486	1,000	0,190	0,039	0,899	0,000	0,387	1,000	0,500	2
Німеч- чина	0,437	0,483	0,111	0,164	0,899	0,534	0,538	0,081	0,406	5
Нідер- ланди	0,098	0,223	0,222	0,348	0,919	0,275	0,538	0,018	0,330	6
Японія	0,131	0,192	0,159	0,036	0,745	0,297	0,387	0,365	0,289	9
Франція	0,085	0,370	0,222	0,084	0,950	0,308	0,538	0,078	0,329	7
Пд. Корея	0,096	0,126	0,444	0,094	0,581	0,440	0,328	0,088	0,275	12
Гонконг	0,105	0,067	1,000	0,749	0,000	0,340	1,000	0,091	0,419	4
Італія	0,073	0,101	0,000	0,069	1,000	0,405	0,538	0,025	0,276	11
В. Бри- танія	0,007	0,524	0,254	0,072	0,795	0,198	0,538	0,100	0,311	8
Мексика	0,041	0,000	0,190	0,012	0,748	0,239	0,437	0,003	0,209	14
Канада	0,046	0,103	0,111	0,102	0,685	0,384	0,739	0,081	0,281	10
Бельгія	0,000	0,147	0,159	0,316	0,755	0,096	0,538	0,002	0,252	13
РФ	0,041	0,038	0,032	0,010	0,188	1,000	0,118	0,027	0,182	15
Сингапур	0,045	0,272	0,746	1,000	0,362	0,609	1,000	0,000	0,504	1

Джерело: розраховано автором за даними [118], [177], [217–222]

Результати ранжування країн-лідерів за зведеним показником торговельного лідерства у 2022 році представлені у табл. 3.8. З даних випливає, що лідером за інтегральним показником був Сингапур, друге місце займали США, третє – Китай.

Таблиця 3.8

Нормалізація субфакторів індексу глобального торговельного лідерства та GTLI провідних експортерів світу за 2022 рік

Країна	Субфактори, нормалізовані за еталонним значенням								Значення індексу	Ранг
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8		
Китай	1,000	0,364	0,538	0,000	0,930	0,244	0,162	0,566	0,476	3
США	0,570	1,000	0,346	0,045	0,941	0,000	0,238	1,000	0,518	2
Німеччина	0,413	0,432	0,269	0,153	0,387	0,155	0,392	0,087	0,286	7
Нідерланди	0,106	0,189	0,462	0,350	0,915	0,212	0,392	0,041	0,333	6
Японія	0,113	0,138	0,154	0,033	0,842	0,054	0,246	0,314	0,237	11
Франція	0,085	0,335	0,462	0,086	0,452	0,108	0,392	0,085	0,251	9
Пд. Корея	0,092	0,093	0,308	0,092	0,677	0,147	0,154	0,097	0,208	14
Гонконг	0,066	0,040	1,000	0,652	0,000	0,151	1,000	0,072	0,373	4
Італія	0,069	0,090	0,000	0,071	1,000	0,116	0,392	0,046	0,223	12
В. Британія	0,033	0,519	0,692	0,089	0,812	0,094	0,585	0,110	0,367	5
Мексика	0,054	0,000	0,385	0,016	0,798	0,103	0,292	0,021	0,209	13
Канада	0,061	0,096	0,192	0,113	0,701	0,141	0,546	0,093	0,243	10
Бельгія	0,000	0,101	0,500	0,308	0,806	0,128	0,392	0,010	0,281	8
РФ	0,058	0,010	0,038	0,013	0,352	0,095	0,000	0,000	0,071	15
Сингапур	0,054	0,276	0,615	1,000	0,475	1,000	1,000	0,023	0,555	1

Джерело: розраховано автором за даними [118], [177], [217–222]

Розрахунок індексу у ретроспективі дозволить виявити зміни у розстановці сил у світовій торгівлі. Вихідні дані за субфакторами станом на 2010 рік наведені у табл. 3.9. Як видно з таблиці, за визначеними показниками, які виокремлені як субфактори інтегрального показника, у 2010 лідирували:

США – за показником експорту послуг та кількістю провідних ТНК, Китай – за показником експорту товарів та коефіцієнтом покриття імпорту, Італія – за показником концентрації експорту, Гонконг – за часткою високотехнологічної продукції у експорті, Сінгапур за обсягом експорту у перерахунку на душу населення, Гонконг та Сінгапур розділили лідерство за свободою торгівлі.

Таблиця 3.9

Значення субфакторів індексу глобального торговельного лідерства (GTLI) за країнами, 2010

Країна	Субфактори							
	Вартість експорту товарів, у поточних цінах, млрд дол. США	Вартість експорту послуг, у поточних цінах, млрд дол.США	Частка високотехнологічного експорту, %	Експорт товарів і послуг на душу населення, дол.США	Індекс концентрації експорту (індекс Герфіндаля-Гіршмана)	Коефіцієнт покриття імпорту експортом	Індекс свободи торгівлі	Кількість національних ТНК у рейтингу провідних ТНК, од.
Китай	1578	177,4	32,13	1237	0,099	1,155	72,2	112
США	1278	562,8	23	5968	0,083	0,782	86,9	625
Німеччина	1259	225,9	16,97	17681	0,09	1,141	87,5	56
Нідерланди	574,2	123,9	27,88	35581	0,105	0,957	87,5	21
Японія	769,8	131,9	19,14	6692	0,115	1,107	82,4	269
Франція	523,8	200,7	26,59	10887	0,083	0,954	82,5	63
Пд.Корея	466,4	81,9	32,07	10878	0,154	1,063	70	50
Гонконг	400,7	80,5	36,79	66809	0,193	1,028	90	48
Італія	447,3	99,8	8,14	9023	0,053	0,93	87,5	37
В. Британія	420,2	286,3	23,54	11168	0,133	0,936	87,5	85
Мексика	298,3	15,4	22,17	2752	0,153	0,957	82	17
Канада	387,5	75,3	15,89	13882	0,151	0,94	88,1	61
Бельгія	370,1	96,1	5,96	33517	0,093	1,022	87,5	11
РФ	400,6	48,6	9,56	3115	0,377	1,063	68,4	27
Сінгапур	371,9	100,1	52,34	93688	0,26	1,153	90	17

Джерело: сформовано за даними [118], [177], [217–222]

Результати нормування субфакторів та розрахунку індексу за даними 2010 року наведено у табл. 3.10. Як видно з таблиці,

з 2010 року п'ятірка лідерів світової торгівлі залишилася майже незмінною – США, Китай, Сінгапур, Гонконг, а також Великобританія, що увійшла до п'ятірки у 2022 році замість Німеччини.

Таблиця 3.10

Нормалізація субфакторів індексу глобального торговельного лідерства та значення GTLI провідних експортерів за 2010 рік

Країна	Субфактори, нормалізовані за еталонним значенням								Значення індексу	Ранг
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8		
Китай	1,000	0,296	0,564	0,000	0,858	1,000	0,176	0,164	0,507	4
США	0,766	1,000	0,367	0,051	0,907	0,000	0,856	1,000	0,619	1
Німеччина	0,751	0,385	0,237	0,178	0,886	0,962	0,884	0,073	0,545	3
Нідерланди	0,216	0,198	0,473	0,371	0,840	0,469	0,884	0,016	0,433	7
Японія	0,368	0,213	0,284	0,059	0,809	0,871	0,648	0,420	0,459	6
Франція	0,176	0,339	0,445	0,104	0,907	0,461	0,653	0,085	0,396	9
Пд. Корея	0,131	0,121	0,563	0,104	0,688	0,753	0,074	0,064	0,312	13
Гонконг	0,080	0,119	0,665	0,709	0,568	0,660	1,000	0,060	0,483	5
Італія	0,116	0,154	0,047	0,084	1,000	0,397	0,884	0,042	0,340	11
В. Британія	0,095	0,495	0,379	0,107	0,753	0,413	0,884	0,121	0,406	8
Мексика	0,000	0,000	0,350	0,016	0,691	0,469	0,630	0,010	0,271	14
Канада	0,070	0,109	0,214	0,137	0,698	0,424	0,912	0,081	0,330	12
Бельгія	0,056	0,147	0,000	0,349	0,877	0,643	0,884	0,000	0,370	10
РФ	0,080	0,061	0,078	0,020	0,000	0,753	0,000	0,026	0,127	15
Сінгапур	0,058	0,155	1,000	1,000	0,361	0,995	1,000	0,010	0,572	2

Джерело: розраховано за даними [118], [177], [217–222]

Розрахунок індексу торговельного лідерства виявив значне посилення позицій азійських економік (Китаю, Сінгапуру та Гонконгу) у світовій торгівлі за обстежуваний період. Динаміка показника GTLI для Сінгапуру та Гонконгу, і зокрема досягнення Сінгапуром першого місця у рейтингу за GTLI у 2020–2022 роках потребує більш глибокого вивчення передумов досягнення високих значень субфакторів. Дані юрисдикції

характеризуються особливим торговельним статусом завдяки безмитному режиму ввезення товарів з незначною кількістю обмежень імпорту, відсутності законодавства стосовно антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних заходів торговельного захисту, а також достатньо простим системам технічного регулювання. У 2020 році ці азійські економіки виявилися стійкішими до коронавірусної кризи – Гонконг втратив лише 3,6 % експорту товарів, Сінгапур – 6 %, в той час як експорт зі США знизився на 13 %, Німеччини – на 9 %. Відносно низькі темпи скорочення експорту у названих азійських юрисдикціях, найбільш ймовірно обумовлено структурою експорту, у якій переважає високотехнологічна продукція, зокрема комп'ютерне обладнання, попит на яку під час епідемії зростає. До прикладу, за 11 місяців 2020 року США збільшили імпорт планшетів на 20,9 %, а «хмарного» обладнання – на 38 % [226].

Водночас погіршуються позиції США щодо головного конкурента – Китаю. Порівняння показника GTLI США та Китаю 2010 та 2022 років свідчить про зменшення розриву між США та Китаєм за значенням індексу у 2022 році порівняно з 2010 (лаг між значенням США та Китаю становив 0,112 у 2010 році та 0,042 у 2022), що актуалізує необхідність оцінки «слабких місць» експорту та відповідного вдосконалення торговельної політики США. Так, у розрізі складових GTLI США досі лідирують у експорті послуг та за масштабами діяльності національних ТНК, утримують хороші порівняно з конкурентами показники диференціації експорту та торговельної свободи. Водночас надалі відчутним є зниження обсягів експорту товарів та частки високотехнологічної продукції у експорті, перевищення імпорту над експортом.

Суттєвим є вплив віддаленості США за показником технологічності експорту від лідера за даним субфактором (лаг у 0,654 від лідера Гонконгу у 2022). У зв'язку із проведеним вище аналізом експортної спеціалізації США у вимірах технологічності експорту та діяльності ТНК, можна конститувати, що активна експортна діяльність американських ТНК призводить до зниження показників технологічності експорту через перенесення виробництв у тій ж азійській країні, та власне зниження обсягів

експорту. Зниження частки високотехнологічного експорту також може бути обумовлене урядовими обмеженнями з боку США щодо продажу технологій, в тому числі в уречевленій формі, до Китаю.

Попри те, що США належать до економік з найбільш ліберальним доступом до внутрішнього ринку, очевидно, що у динаміці та у порівнянні з іншими країнами з 2010 року рівень свободи торгівлі США значно знизився (з 86,9 до 75,2), що на наше переконання шкодить позиціям країни на світових ринках.

Таким чином, дослідження конкурентного середовища США у глобальній торгівлі із врахуванням кількісних показників обсягу та ефективності експорту, якісних аспектів експортної спеціалізації та стану свободи торгівлі свідчать про те, що позиції країни значно погіршилися за останнє десятиліття, а відтак механізм забезпечення глобального лідерства США в подальшому має враховувати траєкторію розвитку експортної діяльності найближчих конкурентів та водночас ґрунтуватися на нових підходах у зовнішньоторговельній політиці задля. У зв'язку з цим, перспективними напрямками реалізації зовнішньоторговельної політики США, спрямованої за забезпечення лідерства США в світовій торгівлі, можуть бути: збереження урядового контролю за експортом високотехнологічної продукції до країн, що можуть становити потенційну військову загрозу (військово-політична безпека у даному випадку превалює над економічною вигодою); повернення від «трампономіки» до більш ліберальної моделі взаємодії з економічними партнерами у Латинській Америці, ЄС, Азійсько-Тихоокеанському регіоні; збереження існуючої ефективної моделі взаємодії уряду та ТНК; подальша диверсифікація експортної продукції за рахунок малого та середнього бізнесу; перегляд проблематики негативного сальдо балансу з врахуванням неможливості його усунення завдяки штучному скороченню імпорту.

3.2 Глобальне торговельне лідерство США в контексті конкурентної боротьби з Китаєм та загроз національній безпеці

Впродовж останнього десятиліття конкурентна боротьба з Китаєм за утримання глобального лідерства в торгівлі визнає концептуальну основу зовнішньоекономічної та зовнішньополітичної стратегії США. Загострення суперництва між цими країнами, як зазначає О. Гайдучок, також ознаменує перехід міжнародного економічного порядку від неоліберального, який процвітав протягом більшої частини періоду після «холодної війни», до такого, який характеризується зростаючою «сек'юритизацією економічної політики та економізацією стратегічної політики» [227, с. 154].

США мають значне негативне сальдо у торгівлі з КНР, що стабільно зростає з початку 90-х років та особливо активно поглиблюється впродовж останніх 10 років. Вочас існує тісна взаємозалежність цих найпотужніших економік світу, що виявляється насамперед у географічній концентрації експорту Китаю, для якого США є головним цільовим ринком, та імпорту США, для якого Китай є головним постачальником товарної продукції. Американські виробники залежать від постачання комплектуючих з Китаю для створення готової високотехнологічної продукції. Зростаючі доходи громадян країни сприяють формуванню значного попиту на споживчі товари, внаслідок чого відбувається зростання обсягу імпорту, в тому числі з Китаю. Китайський бізнес, в свою чергу, попри агресивну стратегію уряду в напрямку розвитку власного технологічного виробництва, досі значною мірою спирається на технологічні та інноваційні досягнення США, а американські ТНК є значним приватним джерелом фінансування НДДКР в економіці Китаю [228, с. 21].

США не є такими залежними у своєму економічному зростанні від торгівлі з Китаєм, як Китай від взаємодії зі США. Хоча уряд США визнає, що Китай ще до вступу до СОТ впродовж 2000–2010 років був найбільш зростаючим цільовим ринком для американського експорту (експорт зі США до Китаю виріс на 468 % за зазначений період, в той час як експорт до решти партнерів

збільшився лише на 55 %) [229], повідомляється, що імпорт товарів із КНР становить близько 2 відсотків ВВП США, в той час як експорт товарів Китаю до США складає близько 3 відсотків його річного ВВП [230].

США відіграли ключову роль у прискоренні економічного розвитку Китаю, сприяючи залученню КНР в інституційні структури світової економіки шляхом її форсованого прийому до СОТ для перетворення на «нормального» учасника глобальної економічної інтеграції [231, с. 45]. Зрештою, США сприяли технологічному прориву Китаю не лише через розміщення високотехнологічних виробництв на його території, але і завдяки впливу на формування інтелектуального потенціалу зростаючої азійської економіки – студенти з Китаю кількісно переважають у структурі іноземних здобувачів освіти у США, а США є країною, яка здійснює підготовку найбільшої кількості студентів з Китаю серед усіх держав світу. Так, у 2021 році у США навчалось понад 317 000 студентів з КНР [232], що вдвічі більше ніж 2010 року, та половина всієї кількості громадян Китаю, що навчаються за кордоном [233].

Іншим аспектом взаємозалежності економік США та Китаю є взаємний обіг інвестицій як в реальному секторі економіки, так і у фінансах. Важливим елементом китайсько-американської економічної взаємодії є відносини двох держав у валютно-фінансовій сфері, присутність КНР на американському ринку цінних паперів. Пекін роками вкладав свої експортні доходи в американські цінні папери, та завдяки інвестуванню експортних доходів у американські цінні папери, Китай став найбільшим кредитором США після Федеральної резервної системи [234, с. 43].

Очевидною є позитивна роль американського капіталу у розвитку економіки Китаю з позицій інвестування у її реальний сектор. За період 1990–2020 років американські інвестори вклали понад 285 млрд дол. у економіку країни, в той час як китайського капіталу в США надійшло близько 176 млрд дол. Весь обсяг інвестицій зі США у напрямку КНР надходить у приватні підприємства, а враховуючи, що 70 % американських інвестицій – це так звані «greenfield investments», тобто інвестиції у новостворені підприємства, то можна з високою ймовірністю говорити

про важливу роль США у розвитку Китаю через зміцнення його приватного сектору. Попри те, що переважна частина американських інвестицій у економіку Китаю є стратегічними (тобто підприємство вкладає кошти у ту саму сферу, в якій діє у країні базування), лише у 67 % випадків обсяг американського капіталу забезпечив американським інвесторам участь у управлінні китайськими компаніями [235].

Значну з точки зору впливу на економіку США роль відіграє діяльність американських ТНК на ринку Китаю. Активний розвиток дочірніх компаній та філій американських ТНК, насамперед через перенесення виробничих потужностей на територію Китаю з початку 2000 років був обумовлений низькою вартістю робочої сили в країні, низькими транспортними витратами, наявністю на території країни критично необхідних хімічних елементів, необхідних для виробництва певних видів високотехнологічної продукції, близькістю до глобальних ланцюгів постачання [236]. Перенесення виробництв зрештою позитивно вплинуло на конкурентоспроможність компаній зі США, зростання їх доходів та відповідно позначилося на економічному зростанні країни. При цьому слід констатувати, що переважна частина продукції та послуг (82 %), що створюються американськими ТНК на території Китаю, реалізується на цьому ж ринку. З цього випливає логічне пояснення механізму виникнення негативного сальдо торгового балансу США з Китаєм: через локалізацію американського виробництва (на території Китаю розміщено близько 48 % всіх виробничих потужностей американських ТНК) [237], та реалізацію основної частини продукції на внутрішньому ринку значна частина товарів, що могли б експортуватися Штатами в Китай, по суті реалізуються на території Китаю і не вважаються експортом. При цьому США окрім готової продукції, імпортує з Китаю виготовлену проміжну продукцію для виготовлення кінцевого високотехнологічного продукту, що збільшує імпорتنу складову торговельного обороту [228, с. 21].

Очевидно також і те, що надзвичайно активне зростання приватних витрат американських ТНК на дослідження та розробки в китайських філіях (даний показник зріс з 1,5 до 3,6 мільярдів доларів з 2010 по 2017 рік, а у структурі закордонних витрат

американських компаній на НДДКР Китай займає 4 позицію, сприяло технологічному поступу китайської економіки і нині загрожує послабленням американських позицій на світовому ринку технологій [237].

Розглянуті вище аспекти взаємозалежності економік США та Китаю дають змогу стверджувати, що особливості реалізації дії механізму забезпечення торговельного лідерства США у сучасному періоді у сукупності інструментарію, задіяних інституцій та принципів формування неможливо розглядати відокремлено від контексту відносин країни з Китаєм. Їх стан та відповідно вплив на життя американців є структуроформуючим чинником інституційного та організаційного забезпечення участі країни у світових торговельних процесах. Попри те, що США активно конкурують на світових ринках і з іншими країнами світу, застосовуючи захисні заходи та політику економічного та торговельного «націоналізму», приміром, і щодо країн ЄС, про що свідчить значна кількість розслідувань за взаємними позовами у системі СОТ між США та ЄС, очевидно, що торговельне протистояння зокрема, і боротьба за глобальне лідерство загалом між США та Китаєм має свої особливі риси. Кардинально різні національні економічні моделі (ліберально-ринкова у США та директивно-планова у Китаю), наявність військово-політичних точок непогодження і відкритого військового протистояння (військова підтримка Штатами Тайваню, який КНР досі вважає своєю територією), відмінності національних світоглядів та очевидне змагання країн за політичне лідерство в біполярному світі формують ідеологічні основи торгового протистояння.

Збереження за Сполученими Штатами статусу політичного і економічного лідера в цілому відповідає ліберальній парадигмі розвитку світової цивілізації, де основою соціально-економічного розвитку держав є демократія, підвалинами економічного зростання – ринкова конкуренція, а основним механізмом вирішення конфліктів – міжнародні інституції. У західному демократичному світі наразі більше немає жодної національної економіки, яка б ближчим часом могла змінити США на цих позиціях лідера демократичного світу. Тому, як зазначає М. Фесенко, саме на підставі інтерпарадигмальних дебатів з приводу лідерства

США формується американська зовнішня політика, громадська думка і приймаються відповідні зовнішньополітичні рішення, що, у свою чергу, впливає на конфігурацію сил в міжнародній системі та власне її трансформацію [238].

В цьому контексті очевидно і те, що в умовах загострення торговельного протистояння з Китаєм зовнішньополітичний курс США впродовж останнього десятиліття набув рис відступу від ліберальної концепції, що підриває в тому числі парадигмальні засади торговельного лідерства в світі. Запровадження надвисоких як для країни з найменшим середнім рівнем тарифного захисту додаткових мит на окремі види продукції, зміщення акценту від мультиполярної лібералізації до двосторонньої (перегляд NAFTA по лінії «США-Мексика»), відмова від участі у Транстихоокеанському партнерстві та зосередження торгової політики та дипломатії на укладанні двосторонніх торговельних угод, загальне сповільнення у процесах лібералізації торгівлі та його просторовому поширенні, політика економічного націоналізму під гаслом «США понад все», вплив країни на послаблення іміджу СОТ як гаранта справедливості та сприяння у міжнародній торгівлі – всі ці аспекти негативно відображаються на іміджі США як гаранта та ідейного засновника демократії та лібералізму у торгівлі. По суті, протистояння між Китаєм та США у торгівлі є лише одним із параметрів конкурентної боротьби, яка приховує більш глибокі концептуальні розбіжності у баченні майбутнього будови світової економічної системи та ролі цих країн у ній.

Як виявило дослідження, викладене у частині 3.1 монографії, переважання Китаю за основними вартісними показниками торгівлі не дає достатніх підстав стверджувати, що КНР витіснила США з позицій лідера світової торгівлі. США досі лідирує за якісними показниками торгівлі, не є настільки залежними від зовнішньої торгівлі у економічному зростанні як Китай, мають більш прозору та ліберальну торговельну політику і досі зберігають свою вагу у міжнародних інституціях. Однак при цьому слід врахувати низку факторів, що ближчим часом визначатимуть подальшу траєкторію взаємодії двох найпотужніших економік світу. По-перше, Китай є єдиною у світовому

господарстві національною економікою, яка за своїми масштабами та ресурсним забезпеченням могла б конкурувати зі США за вагомістю участі в міжнародній торгівлі. По-друге, між національними економіками США та Китаю склалася настільки тісна взаємодія, що розрив чи погіршення взаємовідносин негативно позначиться на макроекономічних та соціально-економічних показниках обох країн у короткостроковій перспективі, та відповідно, на економічному розвитку – у довгостроковій. Тому майбутня стратегія збереження торговельного лідерства США та механізм її реалізації мають враховувати ці обмеження і будуватися на припущенні, що поглиблення або збереження поточного рівня торговельно-економічних зв'язків між США та Китаєм неминуче, оскільки стратегічне партнерство сприяє розвитку обох економік.

Виходячи із зазначеного, уряду США варто будувати свою зовнішню політику не на «демонізації» Китаю загалом та його торговельної політики зокрема, на перешкоджанні взаємній торгівлі, а радше забезпечити спрямування зусиль на посилення позицій країни у тих регіонах і галузях, де існують потенційні переваги для США, нереалізований потенціал та слабкі місця Китаю у даному розумінні.

Професор Університету Йелю Р. Хасс у своєму дослідженні характеризує взаємодію США та Китаю як конкурентну взаємозалежність, зазначаючи, що допоки змагання залишатиметься основою відносин країн, їх успішність у світовій економіці буде залежати від здатності координувати вирішення загальносвітових, а не специфічних для конкретної економіки проблем – таких, які країни не здатні вирішити самостійно (пандемії, глобальні рецесії, кліматичні зміни тощо). Можливий успіх США він також вбачає у зосередженні уряду на внутрішніх проблемах, а не на намаганні підризу ініціатив Китаю, у відновленні конкурентних переваг США на протидію спрямуванню всіх зусиль на боротьбу із «ворогом» [239].

Дотримання принципу переходу від агресивної націоналістичної політики у торгівлі до відновлення активної політики лібералізації та інтеграції з перспективними ринками, на які можна поширити сферу впливу, має стати основою майбутньої політики

у сфері забезпечення глобального торговельного лідерства. Разом з тим, вбачаємо доречними та обґрунтованими дії влади США в напрямку контролю за незаконним використанням технологій Китаєм та захистом прав інтелектуальної власності у міжнародному середовищі, оскільки саме технологічне лідерство, володіння інноваційними продуктами та методами управління в майбутньому визначатимуть характер та результати конкурентної боротьби.

Окрім контролю за капіталовкладеннями Китаю в технологічні підприємства США на їх території та за кордоном, слід розглядати і можливість виведення найбільш «технологічних» виробництв США з території Китаю та переміщення їх на територію США або інших країн, до прикладу країн Центрально-Східної Європи чи Латинської Америки, де вартість робочої сили нижча, аніж у США. В цьому контексті стратегічний інтерес може становити поглиблення співпраці з урядами країн Африки, що вже визначається як один із напрямків реалізації зовнішньоторговельної політики США.

Переміщення високотехнологічних виробництв транснаціональних корпорацій на територію США дозволить знизити соціальну напругу, почасти штучно створену урядом Д. Трампа (втрата робочих місць через перенесення виробництв за кордон), однак значно здорожчить кінцевий продукт. Втім, враховуючи високу частку імпорту такої продукції з Китаю, імпортозаміщення може суттєво скоротити торговий дефіцит США, головним чином з Китаєм. Перші кроки в даному напрямку вже були зроблені влітку 2022 року, коли після майже трьохрічного опрацювання був прийнятий закон про підтримку розвитку виробництва напівпровідників (*Semiconductor Chips Bill*). Проектом передбачено державну підтримку у розмірі 280 мільярдів доларів на пряме субсидування модернізації виробництва потужностей та наукові дослідження, що забезпечить підвищення конкурентоздатності американської продукції та послаблення залежності виробників готової електроніки від постачань з-за кордону. Прийняття програми вмотивоване розривом ланцюгів постачання внаслідок епідемії коронавірусу та необхідністю послаблення залежності від Китаю [240]. Подібні заходи,

на наше переконання, можуть дати результат у середньостроковій та довгостроковій перспективі і будуть високоефективними, однак якщо сприяння дослідженням і розробкам можна вважати «ліберальним» заходом, то пряме субсидування виробників можна вважати дискримінаційним з точки зору правил і порядків дотримання справедливої конкуренції міжнародної торгівлі.

Як зазначалося вище щодо важливості впливу на зміну позицій лідерів факторів глобальної дії, на які держави вплинути не можуть, слід зазначити, що міжнародна торгівля – це форпостний елемент сучасних МЕН, на який глобальні збурення (як фінансово-економічні, так і гуманітарні) впливають першочергово, а результати таких змін проявляються в стислі часові строки. Одним із таких факторів останнього десятиліття, що вплинув на всі без виключення економіки світу, стала пандемія коронавірусу.

Безпекова складова регулювання зовнішньої торгівлі США, яка вже звично асоціюється із захисними та застережними заходами державних інституцій щодо торгівлі озброєнням, високотехнологічною продукцією, продукцією подвійного призначення, включає також можливість застосування певних стимулюючих та обмежувальних заходів, спрямованих на забезпечення нормального функціонування національної економіки в умовах глобальних гуманітарних криз. Передбачені правовою системою держави і задіяні в стислі строки заходи змогли забезпечити швидкий вихід держави із кризового стану та наповнення внутрішнього ринку дефіцитними товарами, та водночас спричинили низку проблем, насамперед – спричинили поглиблення торговельного дефіциту США. Поточна криза мала нехарактерні для глобальних економічних криз риси, а результати аналізу емпіричних даних спростовують деякі прийняті раніше гіпотези щодо реакції зовнішньої торгівлі на кризові стани в світовій економіці. Так, Ф. Лейбовіці та А. Сантакрю, звертають увагу на те, що зазвичай економічні рецесії призводять до того, що імпорт скорочується швидше ніж експорт, в результаті має місце скорочення дефіциту торгового балансу [241]. Так відбувалося у часи Великої депресії, однак у випадку США за перші півроку епідемії торговий дефіцит навпаки поглибився на 20 %.

Причиною цього стала міжнародна спеціалізація, саме – висока залежність країни від імпорту медичних товарів, головним постачальником яких до пандемії були країни ЄС (38 % імпорту) та Мексика (17 %). За період пандемії імпорт продукції медичного призначення зріс утричі, а його частка у імпорті зросла з 0,7 % до 2,5 % у перше півріччя 2020 року. Дефіцит торгівлі такими товарами зріс до 3,9 мільярдів доларів (на понад 1000 %). При цьому, за підрахунками авторів, у цей період дефіцит торгівлі США на 40 % був сформований дефіцитом у торгівлі медичними товарами [242].

Як зростання імпорту медичної продукції, так і скорочення експорту автомобілів, одягу та інших споживчих товарів, що мало місце у США, були загальносвітовими тенденціями. Однак на наше переконання, негативний вплив зростання внутрішнього попиту на окремі види медичних товарів мав би значно більші масштаби, якби не «вбудовані» в механізм регулювання торгівлі інструменти реагування на подібні ситуації. Інструменти у вигляді готових законодавчих рішень, що можуть бути активовані урядом в разі потреби, дозволяють швидко і без додаткових правових процедур вводити в дію митно-тарифні обмеження чи стимулювання у відповідь на зовнішні ризики чи загрози. Таким чином в нинішніх умовах відбувається юридичне виправдання чи обґрунтування економічного «націоналізму». Такі ж заходи можуть бути застосовані і в інших ситуаціях.

У даному випадку мова йде про так званий «Акт про оборонну промисловість» (Defense Production Act), прийнятий у 1950 році, який уповноважив президента країни застосовувати спеціальні заходи з підтримки національних виробників задля забезпечення національної безпеки в умовах військових та невійськових зовнішніх чи внутрішніх загроз (природних катастроф, терористичних актів тощо). Акт дозволяє зобов'язувати приватні підприємства першочергово виконувати державні замовлення, при цьому дозволена пряма фінансова підтримка державою таких підприємств, технічне оснащення їх коштом держави, прямі державні закупівлі, а також обмеження експорту критично важливих товарів [243]. Президенти

Д. Трамп та Дж. Байден застосували цей механізм задля збільшення внутрішнього виробництва медичних засобів та вакцин. Водночас небезпека даних заходів для ліберальної торгівлі полягає у тому, що в умовах мирного часу більшість інструментів – пряме субсидування, державні закупівлі – є проявом дискримінації іноземних постачальників аналогічної продукції, а тому можуть становити загрозу глобальній конкуренції [244, с. 55]. Потенціал дії таких інструментів залежить від тривалості їх застосування, тобто від того, коли уряд США вважає, що загрози національній безпеці минули. Так, значна частина заходів обмеження імпорту, введених багатьма країнами світу як захист внутрішнього виробника в умовах рецесії, обумовленої кризою 2008 року, що як планувалося, мали бути скасовані після нормалізації ситуації, діють і досі.

Активно застосовуваним інструментом у механізмі забезпечення лідерства США, насамперед щодо Китаю, останнім часом виступає митно-тарифне регулювання. За період з 2018 року середній митний тариф щодо китайського імпорту до США зріс на понад 16 в. п. – з 3,1 % до 19,3 %, в той час як щодо решти світу – менш як на 1 в. п. (з 2,2 % до 3 %). Середній тариф щодо американського експорту в Китай становить 21,2 %, в той час як щодо експорту з інших країн він складає 6,5 % [245]. За період з 2008 до квітня 2023 року Китай запровадив 4187 обмежувальних заходів щодо торгівлі зі США, з яких 41 % були введені за період з 2018 по 2021 роки, а за 2022 – квітень 2023 введено в дію лише сім нових заходів [246]. Загальна кількість аналогічних заходів, запроваджених щодо Китаю Сполученими Штатами складає 3402, з них 800 або 28 % були ініційовані за 2018–2021 роки, за 2022 – квітень 2023 введено понад 300 нових обмежень [247]. У табл. 3.9 наведено показники торгівельної війни між США та КНР.

Як свідчать дані табл. 3.9, торговельні обмеження, запроваджені Штатами, мають більш концентрований характер (охоплюють меншу кількість товарних позицій), діють щодо більшої частки імпорту з Китаю (понад 66 %) і охоплюють утричі більший вартісний обсяг імпорту, аніж обсяг американського експорту, щодо якого діють обмеження з боку Китаю.

Таблиця 3.9

Окремі показники торговельної війни між США та Китаєм

Показники	США	Китай
Середній рівень митного тарифу щодо опонента, % (квітень 2023)	19,3	21,1
Середній рівень митного тарифу щодо решти країн світу, % (квітень 2023)	3	6,5
Кількість обмежувальних заходів, щодо опонента, запроваджених за період 2018–2021	800	1703
Кількість обмежувальних заходів, щодо опонента, запроваджених за період 2008–2023	3100	4195
Обсяг імпорту з країни-опонента, охоплений додатковими тарифами за 2018–2020, млрд дол.	335	90
Частка імпорту з країни опонента, охопленого тарифами, станом на квітень 2023 року	66,4	58,3
Основні сектори, охоплені додатковими імпортними митами	Залізо і сталь, вироби із заліза і сталі, текстиль та пряжа з натуральних волокон	Комп'ютери та комплектуючі до них, автомобілі та обладнання, продукція хімічної промисловості, спеціальні машини та обладнання
Сектори, найбільше охоплені експортними обмеженнями	Фармацевтична продукція, медичне обладнання, електронні компоненти та комплектуючі	Неорганічні хімікати, незалізисті сплави, мідь, нікель, алюміній, цинк

Джерело: сформовано за даними [245–248]

Для США значним є фіскальний результат від запровадження мит щодо китайського експорту. За даними міністерства фінансів США, податкові надходження за лише за перші 10 місяців запровадження додаткових мит зросли на 73 % і становили за перше півріччя 2019 року 33,9 мільярди доларів [249]. Експерти висловлюють думку, що тарифне протистояння все ж шкодить американській економіці та послаблює позиції провідних експортерів країни, що діють у важливих галузях товарного експорту

країни – автомобілебудівній та літакобудуванні. Запровадження тарифів на залізо і сталь – основні причини зростання виробничих витрат, та відповідно, цін на готову продукцію на світовому ринку, а відтак і зниження її конкурентоздатності. За приблизними оцінками, обсяги експорту товарів та послуг США та Китаю були б на 18 % вищими у 2020 та на 23 % у 2021 році, якщо б США не розгорнули торговельну війну. Втрати експортерів за 2018 та 2019 роки становили понад 57 мільярдів доларів [248]. Окрім цього, очевидно, що податковий тягар експортери розділили із американськими споживачами, які купували готову імпорتنу продукцію з Китаю [250].

Таким чином, митно-тарифне протистояння зрештою погіршило конкурентні позиції американських експортерів на світових ринках, головним чином транснаціональних корпорацій у галузях літакобудування та автомобілебудування, про що також свідчить аналіз позицій американських ТНК, проведений у розділі 2, що в свою чергу мало негативні соціально-економічні ефекти – зростання споживчих цін, згортання виробництва та скорочення робочих місць.

Розрив ланцюгів постачання з Китаєм, спричинений коронавірусною кризою, підсилив очікування та готовність американських корпорацій щодо розриву відносин та переміщення виробничих потужностей у інші регіони світу, що вже виявлялися у період поглиблення тарифного протистояння. Так, за даними опитування, проведеного у травні 2022 року, 44 % опитаних великих американських компаній висловилися, що розрив виробничо-торговельних в'язків між США і Китаєм є неможливим, що на 22 % менше, ніж у аналогічному опитуванні, проведеному у жовтні попереднього року. Понад 16 % опитаних компаній вже розпочали або планують розпочати переміщення виробництва за межі Китаю [251]. Варто зазначити, що такі вимушені кроки можна розглядати як можливість реалізації перспективних напрямів розширення комерційної присутності США та диверсифікації закордонних виробничих потужностей у інших країнах із низькою вартістю робочої сили.

Таким чином, враховуючи оцінку особливостей двосторонньої торгівлі КНР і США, умов, що їх визначають, наслідків від

двосторонньої торгівлі та інвестування, можна припустити, що в майбутньому регулювання торговельно-економічних відносин з Китаєм надалі буде вбудовано в механізм забезпечення торговельного лідерства США (точніше його збереження на фоні експансії Китаю) окремим блоком. При цьому вважаємо, що основні зусилля уряду США в даній сфері мають бути спрямовані не на тактичну ціль (скорочення дефіциту торгівлі, усунути який в умовах зростаючої економіки США та укріплення національної валюти вкрай складно), а на стратегічні завдання, серед яких – збереження технологічного лідерства завдяки контролю за захистом прав інтелектуальної власності, відновленню власних виробничих потужностей у сфері високотехнологічного виробництва (чіпи, мікросхеми).

Окрім зазначеного, та від низки статичних факторів, що визначають позиції країни у світовій торгівлі та глибину впливу на процеси її регулювання, утримання позицій лідера світової торгівлі буде також залежати, з одного боку, від прогнозованих чинників, а з іншого – від непередбачуваних, подібних до світової пандемії коронавірусу, фінансово-економічних, ресурсних, внутрішньополітичних та військових криз. Наслідки настання таких подій можна розглядати з точки зору поняття ризику як характеристики ситуації з невизначеним результатом та ймовірності несприятливих наслідків. Внутрішньополітичні кризи з високою ймовірністю негативно впливатимуть на траєкторію торговельно-економічної участі США у міжнародній торгівлі, інші ж події можуть мати негативний вплив на конкурентів та створити нові можливості та перспективи для США. Такі можливості, зокрема, може створити війна між РФ та Україною, що призвела до значного зростання попиту на зброю, основним постачальником якої на світовий ринок є США. Таке зростання попиту призведе до позитивної динаміки валового виробництва та зростання експорту продукції військового призначення, а відтак позитивно позначиться на економічному зростанні. Посилити експортну складову має і нарощування постачання Штатами енергетичних ресурсів та сільськогосподарської продукції на світовий ринок.

Проведена у попередніх розділах оцінка факторів, можливостей та інституційної бази механізму забезпечення глобального

лідерства США, дозволяє виокремити пріоритетні напрямки дії останнього. Для цього застосуємо методику SWOT-аналізу, зокрема визначимо сильні та слабкі сторони участі США у світовій торгівлі, виділимо загрози, що можуть стати причиною втрати лідерства, та можливості, що здатні сприяти укріпленню домінуючих позицій. Це дозволить сформулювати стратегічне бачення шляхів та способів утримання та посилення позицій країни на світовому ринку через усунення слабкостей, уникнення загроз та реалізацію можливостей. Результати аналізу наведені у вигляді матриці на рис. 3.1, де сектор «S» відображає оцінку сильних сторін, сектор «W» – слабких сторін, «O» – можливостей, «W» – загроз. При цьому перші два сектори стосуються оцінки внутрішніх факторів, інші два – зовнішніх впливів. На підставі результатів оцінки формується стратегія діяльності, що може бути адаптивною по відношенню до зовнішнього середовища (об'єкт дослідження адаптується до існуючих умов), або формуючою, коли об'єкт активно впливає на формування цього самого середовища.

За підсумками проведеного аналізу, можна стверджувати, що механізм забезпечення глобального торговельного лідерства США як доповнений і посилений варіант механізму зовнішньоторговельної політики, задля реалізації головної мети – збереження лідерських позицій на світовому ринку товарів і послуг – має бути підпорядкований декільком цілям, які можна згрупувати у наступні блоки:

1. *Відновлення і укріплення статусу економіки, ліберальної в сфері регулювання ЗЕД* (зниження тарифного тиску на партнерів, скорочення заходів нетарифного економічного націоналізму, зокрема прямої підтримки національних виробників та відкритої дискримінації іноземних у окремих галузях, відновлення відносин з СОТ).

2. *Посилення регіональної присутності на цільових ринках* – насамперед відновлення переговорів про створення зони вільної торгівлі з ЄС, активізація лібералізаційних заходів у відносинах з країнами Азійсько-Тихоокеанського регіону, та в перспективі – у Африці.

3. *Зміцнення позицій в технологічній сфері*, зокрема через реалокацію найбільш технологічних виробничих процесів

STRENGTHS	WEAKNESSES
1. Ефективна ліберальна економіка, в основі якої – вільна конкуренція та розвинутий приватний сектор. 2. Висока продуктивність праці в економіці. 3. Значні масштаби економіки та високий рівень її ресурсного забезпечення. 3. Високий рівень технологічного розвитку, витрат на НДДКР, а також рівня інтелектуального потенціалу. 4. Розвинута економічна дипломатія та сильні позиції країни в міжнародних інституціях сфери регулювання міжнародної торгівлі. 5. Низька залежність від експорту в економічному зростанні та диверсифікованість експорту. 6. Розвинутий корпоративний сектор та значне поширення його діяльності у міжнародних масштабах. 7. Транспарентність зовнішньоторговельної політики та її інтеграція зі сферою національної безпеки. 8. Високий рівень суспільної участі в управлінні сферою зовнішньої торгівлі.	1. Слабка участь малих та середніх підприємств у зовнішній торгівлі. 2. Значна концентрація виробничих потужностей національних ТНК, елементів ланцюгів постачання у окремих країнах, зокрема в КНР. 3. Висока географічна та структурна концентрація імпорту. 4. Зростаючий внутрішній споживчий попит. 5. Посилення неопротекціоністських тенденцій у регулюванні зовнішньої торгівлі. 6. Стримана інтеграційна політика та дезінтеграційні процеси.
OPPORTUNITIES	THREATS
1. Розширення експортних можливостей у сфері постачання високотехнологічної продукції оборонного призначення у зв'язку зі зростаючим попитом на світовому ринку. 2. Збільшення експорту енергоносіїв, зокрема у ЄС у зв'язку з політикою зменшення залежності від постачання нафти і газу з РФ. 3. Скорочення імпорту комплектуючих з Китаю у зв'язку з обмеженням діяльності ТНК внаслідок політики США та Китаю та розривів ланцюгів постачання. 4. Укріплення позицій на ринку послуг. 5. Зміцнення позицій технологічного лідерства завдяки посиленню контролю за продажем технологій, незаконним їх використанням та обмеженням інвестицій зі США у визначені сферою нацбезпеки сектори та посиленням співпраці з ЄС у сфері розробки та використання технологій.	1. Збільшення імпорту споживчих товарів внаслідок зростання доходів та суспільного добробуту населення. 2. Зниження конкурентоздатності експорту внаслідок реалокції виробничих потужностей на територію США або інших країн, зростання витрат – головним чином трудових та транспортних. 3. Зниження конкурентоздатності вітчизняної продукції через укріплення національної валюти. 4. Погіршення відносин з ЄС через загострення торговельних суперечок та згортання інтеграційних ініціатив, послаблення впливу в АТР через ті ж причини. 5. Втрата статусу неформального лідера ліберальної світової торгівлі внаслідок погіршення відносин з СОТ.

Рис. 3.1. Матриця SWOT-аналізу позицій США у світовій торгівлі
Джерело: розроблено авторами

у глобальних ланцюгах постачання на територію США або інших країн із високим ступенем гарантій захисту прав інтелектуальної власності, а також через впровадження додаткових заходів сприяння приватним НДДКР на території США.

4. *Розвиток перспективних напрямів товарного експорту*, пов'язаних із забезпеченням військової, енергетичної та гуманітарної безпеки у Європі, а саме – розвиток постачання скрапленого газу та озброєнь в ЄС, продовольства у країни Африки.

5. *Подальша диверсифікація експорту та збереження темпів зростання експорту послуг* – відновлення обсягів експорту послуг, що найбільше які постраждали від пандемії (туризм та індустрія гостинності), та подальший розвиток експорту інших видів послуг, у яких США мають конкурентні переваги – бізнес-послуги, інформаційні, телекомунікаційні, фінансові.

6. *Посилення підтримки експортної діяльності малих та середніх підприємств* задля підвищення їх внеску у загальні обсяги експорту, зокрема на територіально близьких ринках (Канада, країни Латинської Америки) та у галузях, де експортно-імпортна діяльність малого бізнесу може бути конкурентною (харчова продукція, ділові послуги).

Для посилення позицій США та усунення негативних наслідків торговельної боротьби з Китаєм необхідно реалізувати доступні правові, економічні, організаційні інструменти у таких напрямках:

- зменшення залежності від китайського виробництва комплектуючих для кінцевих високотехнологічних продуктів через географічну диверсифікацію виробничих потужностей, зокрема через часткове їх перенесення у інші країни Азійсько-Тихоокеанського регіону з низькою вартістю робочої сили, країни Африки;

- збереження та посилення контролю за незаконним присвоєнням та використанням технологій, зокрема тих, що можуть бути використані урядом Китаю у військовій сфері і стають доступними через канали американських ТНК, які становлять основу транснаціонального американського капіталу на території Китаю і діють насамперед у сфері комп'ютерних та інформаційних технологій, виробництва електроніки;

- послаблення митно-тарифного тиску на китайський імпорт за умови компромісного та дзеркального послаблення захисних заходів вжитих Китаєм щодо американського експорту, оскільки збереження високих тарифів на імпорт насамперед шкодить американському бізнесу та споживачам;

- помірковане, прозоре та обґрунтоване застосування заходів обмеження американських інвестицій в економіку КНР та виважений підхід щодо обмеження високотехнологічного експорту до Китаю з метою недопущення втрати перспективного ринку збуту і одночасного забезпечення належного рівня національної безпеки.

В цілому, пріоритетні напрями дії механізму регулювання мають базуватися на врахуванні взаємного впливу процесів регулювання торгівлі та дотичних до них аспектів національної безпеки та технологічного трансферу. Сильною стороною механізму регулювання зовнішньої торгівлі США є взаємоінтегрованість його з механізмом забезпечення національної безпеки, що дає змогу швидко і ефективно реагувати на виклики неекономічного походження економічними, а не виключно адміністративними методами. Саме цей аспект, із врахуванням можливих непередбачуваних загроз глобального середовища торгівлі та глобальних ризиків, що для національної економіки США можуть створити сприятливі умови розвитку, має бути закладений в основу стратегії збереження торговельного лідерства США. Вважаємо, що збереження курсу економічного націоналізму та системне порушення міжнародно визнаних основ ліберальної торгівлі, колись закладених з ініціативи США, підрив авторитету СОТ, погіршить як фактичний статус країни-лідера світової торгівлі, так і позбавить її неформальної позиції головного ініціатора та поборника лібералізаційних процесів у ній. Разом з тим вважаємо, що збереження контролю за вхідними інвестиціями з Китаю та вихідними інвестиційними потоками зі США до КНР та до інших авторитарних економік, за умови їх законності таких заходів контролю, є виправданим в існуючих умовах, відповідає вимогам національної безпеки та потребі нарощення технологічного потенціалу й забезпечення технологічного лідерства як основи глобального торговельного лідерства США.

3.3 Оцінка впливу двосторонньої торгівлі України та США на розвиток національної економіки

Економічна взаємодія різних за масштабами економік має свої, специфічні риси. Траєкторія таких відносин визначається географічними, історичними, політичними факторами та рівнем розвитку економічних систем, що взаємодіють. Від останнього чинника залежить глибина та пріоритетні сфери співпраці, напрями регулювання торгівлі (рівноправна конкурентна взаємодія чи створення преференційних умов торгівлі для малої економіки), а відтак і наслідки для національних економік. Окрім цього, економічні процеси у потужних економіках, таких як США, неодмінно більшою чи меншою мірою впливають на інші національні господарські системи залежно від тісноти економічних зв'язків між ними. Економічні шоки в окремих великих економіках можуть взаємно посилюватися та передаватися далі меншим за розміром країнам. Наприклад, зростання сукупного попиту в США стимулює зростання товарообігу Штатів з Єврозоною та Китаєм. А для таких малих відкритих економік, як Україна, це може мати подвійний ефект – безпосередньо через торгівлю зі США, а також опосередковано через торгівлю з Єврозоною та Китаєм [252].

На початковому етапі становлення торговельних відносин між незалежною Україною та США стратегічно важливими складниками українсько-американського діалогу стали визнання Сполученими Штатами України як країни з ринковою економікою, відміна дії поправки Джексона-Веніка, підтримка України на шляху її членства в СОТ, а також вихід на український ринок американської Корпорації із захисту закордонних приватних інвестицій [253, с. 145]. У новій Хартії про стратегічне партнерство між Україною та США, датованій листопадом 2021 року, окреслено ключові пріоритетні напрями торговельної співпраці України та США, серед яких – сприяння торговому партнерству між українськими та американськими компаніями для значного збільшення їх участі в економіках обох країн, зокрема, у проєктах в енергетиці, сільському господарстві, інфраструктурі, транспорті, безпеці, охороні здоров'я, а також з особливим акцентом на діджиталізацію [254].

Основною ознакою, що в цілому визначає торгівлю між Україною та США, є формат економічних відносин між великою та малою за масштабами економіками, відповідно до якого США для України є вагомим за обсягами торгівлі партнером, в той час як Україна для США в силу помірних масштабів свого експорту та імпорту стратегічним партнером не є, а тому залишається на периферії американських торговельних інтересів. Так, у 2021 році Україна експортувала до США близько 2,4 % товарів та 14 % послуг, в той час як США спрямовують до України лише 0,14 % свого експорту товарів та 0,1 % експорту послуг. Вага імпорту зі США до України становила 4,6 % щодо товарів та 10,3 % за послугами, в той час як сумарний внесок товарів та послуг з України у імпорті США не перевищує 0,05 % [255].

Географічна віддаленість ринків України та США також негативно впливають на розширення торгівлі. Для США основними партнерами у експорті та імпорті є територіально близькі Канада та Мексика, для України – країни Європейського Союзу та країни СНД.

У торговельних взаємовідносинах між США та Україною, як і у решті взаємодій світового торговельного лідера з перехідними економіками та країнами що розвиваються, прослідковується значний вплив політичної складової. У стратегічному партнерстві України і США донині превалює політично-безпекова площина, співпраця в межах якої посилилася у зв'язку з військовою агресією Росії. До відносно недавнього часу поглибленню торговельної співпраці перешкоджала політична невизначеність та багатовекторність зовнішньополітичного курсу України [256, с. 6]. Відсутність практичного сприяння розвитку стратегічного партнерства між державами гальмувала зовнішньоекономічну активність підприємств у напрямку торгівлі зі США.

Експерти-аналітики зазначають, що нині Україна багато в чому є типовим торговим партнером США з розряду країн, що розвиваються через низку ознак: США мають позитивне сальдо торгового балансу з Україною; значна частина американського експорту до України – товари низької вартості; імпорт з України в США становить змішаний набір товарів, причому

деякі з них належать до товарів, що виготовляються із додаванням незначної вартості до кінцевого продукту на кінцевому етапі виготовлення, що характерно для країн, що розвиваються; товарообіг з Україною кілька років зростає швидше від середнього товарообігу з рештою світу [257].

У торговельних відносинах між країнами до початку повномасштабного втор відчутним був вплив фактору Китаю, який для України був головним торговим партнером у вимірі окремо взятої національної економіки, а для США – головним конкурентом. Аналіз статистичних даних щодо географічної спрямованості торгівлі України свідчить, що США не є ключовим напрямком українського товарного експорту. У розрізі окремих національних юрисдикцій товари з України у 2021 році експортувалися головним чином до Китаю, Польщі, Туреччини, Італії та Російської Федерації (рис. 3.2).

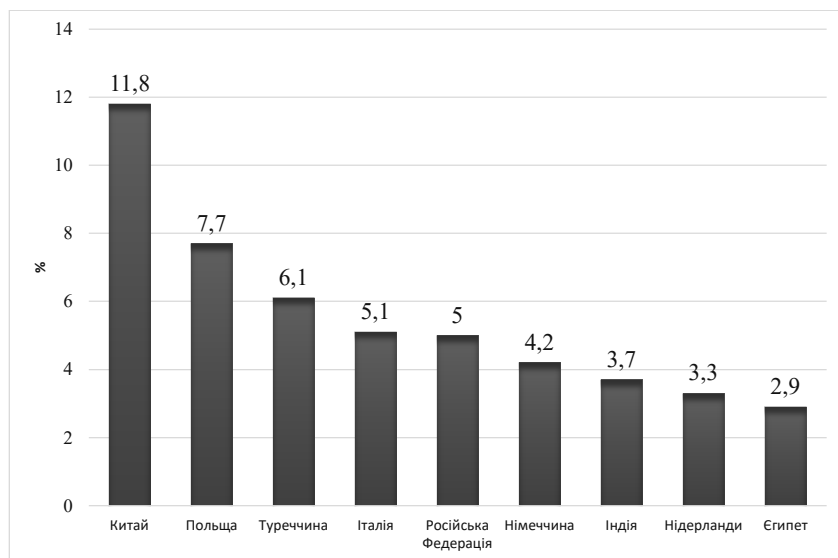


Рис. 3.2. Головні напрямки експорту товарів з України у 2021 році, у % до загального обсягу

Джерело: побудовано за даними [258]

Водночас США були другою економікою після Російської Федерації за обсягом експорту послуг з України (на експорт послуг з України до РФ у 2021 році припадало 14,7 %, до США – 14,5 % загального експорту послуг з України) (рис. 3.3).

США займають шосту позицію за вартістю ввезених товарів до України та відповідно за часткою (4,6 % у загальному обсязі)

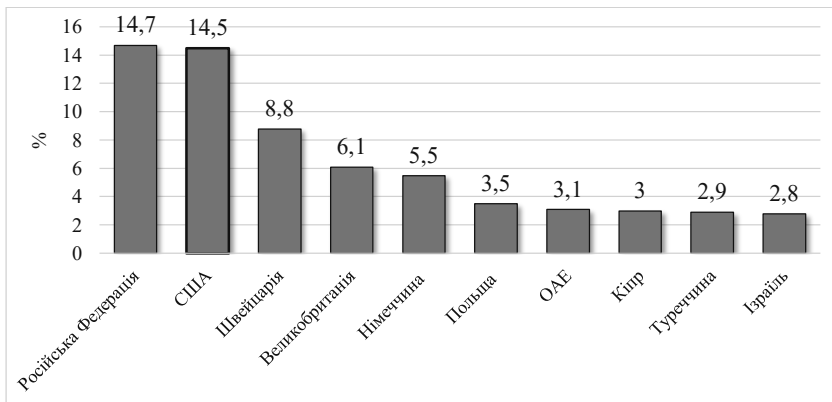


Рис. 3.3. Головні напрямки експорту послуг з України у 2021 році, % до загального обсягу

Джерело: побудовано за даними [259]

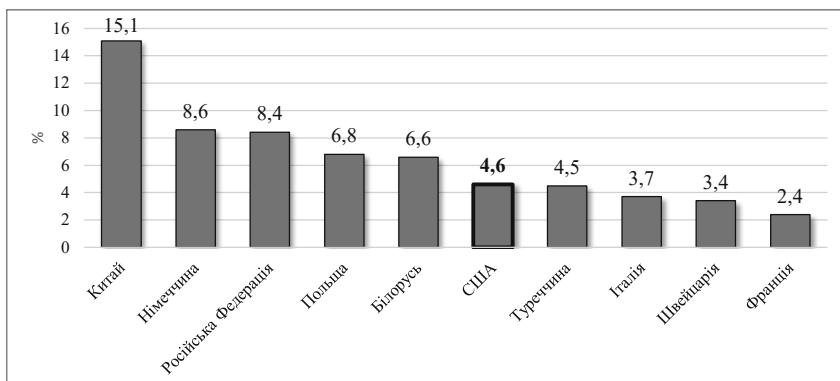


Рис. 3.4. Імпорт товарів до України у 2021 році за країнами походження, % до загального обсягу

Джерело: побудовано за даними [258]

(рис. 3.4), та другу – за наданням послуг резидентам України (рис. 3.5).

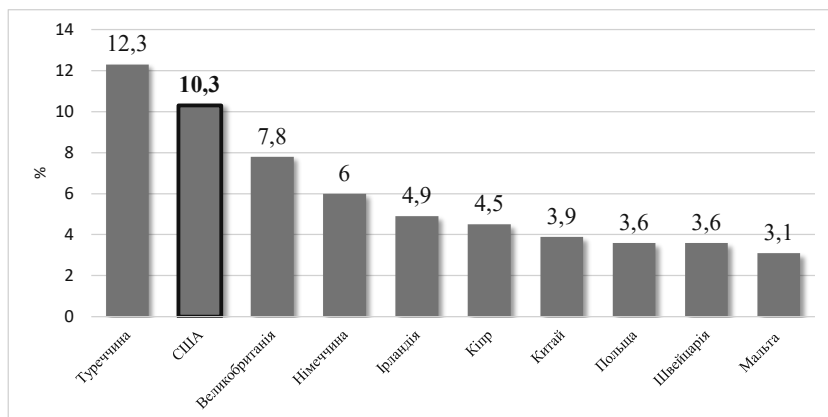


Рис. 3.5. Імпорт послуг до України у 2021 році за країнами походження, % до загального обсягу

Джерело: побудовано за даними [259]

Попри помірні обсяги взаємної торгівлі, очевидно, що динаміка обороту товарів та послуг в останні роки помітно прискорюється. На рис. 3.6 наведено динаміку показників експорту, імпорту та сальдо торгівлі України зі США у період з 2000 по 2021 роки. Аналіз даних, наведених на рисунку, свідчить, що динаміка торгівлі товарами має хвилеподібний характер, в той час як обсяги торгівлі послугами зростають помірно, але зі сталими темпами. З 2000 року негативне сальдо торгівлі товарами поглиблюється, в той час як у торгівлі послугами за досліджуваний період воно було позитивним у 2012, 2013 роках та у період 2018–2021. Причинами хвилеподібної динаміки торгівлі товарами, окрім макроекономічних факторів, ймовірно є більший вплив митно-тарифного регулювання з боку США, аніж у випадку торгівлі послугами (внутрішній ринок США характеризується ліберальним регулюванням щодо доступу надавачів іноземних послуг), та війни з РФ. Помітним є зниження обсягів експорту з України до США після 2014 року,

що обумовлено скороченням експорту основних товарних позицій, що реалізовувалися окупованими промисловими регіонами України, та загальним погіршенням безпекового середовища реалізації зовнішньоторговельних операцій.

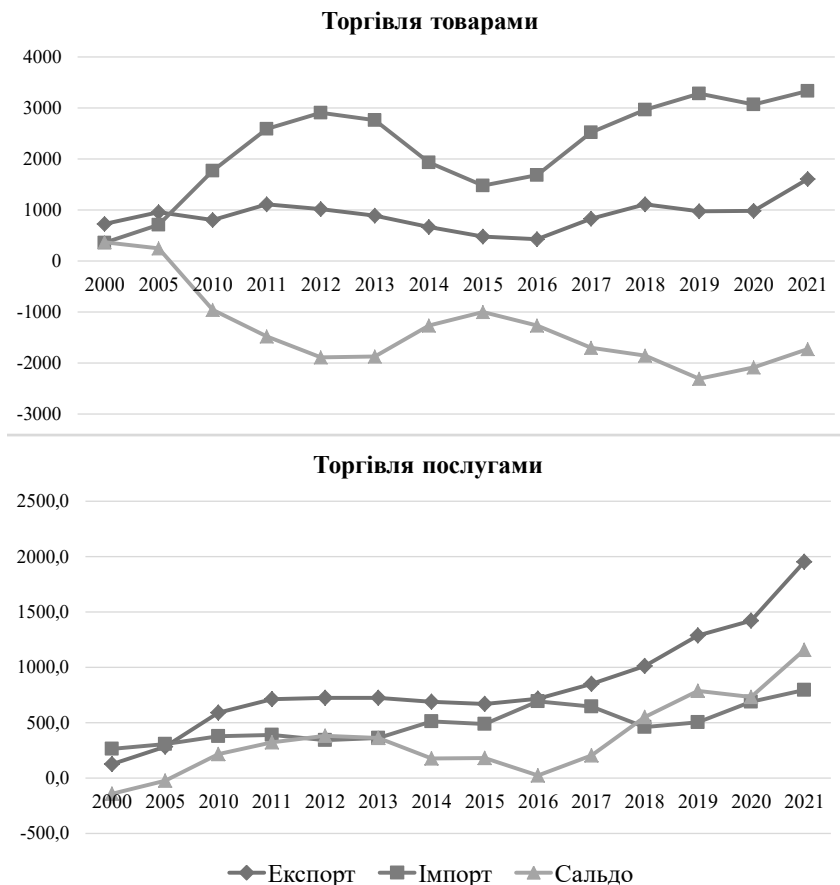


Рис. 3.6. Динаміка торгівлі товарами та послугами України зі США*, млн дол. США, 2000–2021

* Уточнені дані, з 2010 року – без урахування Криму, з 2014 – без урахування Криму та окупованих територій Донецької та Луганської областей.

Джерело: побудовано за даними [258], [259]

Особливий інтерес з огляду на прогнозовані трансформації у географії зовнішньої торгівлі, пов'язані з фактичним розірванням торговельних відносин з РФ, становить період з 2013 року. Порівняно з 2013 роком у 2021 імпорт зі США зріс на 20,7 %, в той час як експорт з України до США збільшився на 83 %. Негативне сальдо у торгівлі товарами у 2021 році становило 1722,8 млн дол. США, що на 7,9 % менше, аніж у 2013 році. 2018–2021 став періодом найбільш динамічного поглиблення торговельних відносин між Україною та США. З 2018 по 2021 рік експорт товарів з України до США зріс на 499,1 млн дол. (+44,9 %), імпорт – на 371 млн дол (+12,4 %).

Що стосується торгівлі послугами, то за період з 2018 по 2021 рік експорт послуг з України до США зріс на 940 млн дол. (+92,9 %), імпорт – на 332,7 млн дол. (+72,2 %). Порівняно з 2013 роком експорт послуг з України до США становив 269 %, імпорт – на 219,5 %, позитивне сальдо зросло понад як утричі.

Аналіз структури двосторонньої торгівлі України та США дає змогу визначити її особливості. У складі українського товарного експорту до США станом на 2021 рік переважала сировинна продукція. Так, 70 % експорту формувалося лише трьома товарними групами – чорні метали (56,6 %), вироби з чорних металів (8,8 %), руди, шлаки і зола (4,7 %), в той час як у імпорті до України переважала продукція з високим ступенем обробки, що відноситься до середньо- та високотехнологічної – засоби наземного транспорту (32,2 %), ядерні реактори, котли (10,2 %), електричні машини (4,7 %). У імпорті зі США значними є вартісні обсяги мінерального палива, нафти та нафтопродуктів, що становили 687,8 млн дол. США, або 20 % загального імпорту зі США, хоча це становить лише 4,8 % загального вартісного обсягу імпорту мінерального палива до України [260].

Характерною рисою торговельної співпраці України зі США є переважання у національному експорті послуг (у 2021 році на експорт послуг припадало 54 % сукупного експорту України до США). У структурі торгівлі послугами України простежується чітка спеціалізація на експорті послуг у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг, на які

припадає 1393,6 млн дол., що становить 73,3 % експорту послуг до США, та 36 % всього експорту даного виду послуг з України. Другу та третю позиції у експорті займають транспортні послуги (11,7 %) та ділові (11,4 %) [261].

Імпортує Україна зі США головним чином державні та урядові послуги (58,8 % загального обсягу), послуги пов'язані з фінансовою діяльністю (12,9 %) та ділові (10,9 %). Державні та урядові послуги охоплюють послуги, надані анклавними, такими як посольства і військові бази, послуги, надані або придбані у приймаючій країні дипломатами, співробітниками консульств і персоналом військових баз, що знаходяться за кордоном. Вага зазначених послуг у структурі імпорту зі США, а також те, що на США припадає понад 39 % імпорту зазначеного виду послуг, може свідчити про високу роль економічної дипломатії у відносинах країн, значний вплив США на інституційний розвиток України та значну роль державних та урядових органів США у формуванні засад безпекової політики України.

Аналіз конкурентного ландшафту (competitive landscape) торгівлі України та США, сформованого на основі показника виявлених порівняльних переваг (RCA) у двосторонній торгівлі, свідчить, що США мають значні виявлені переваги у торгівлі з Україною такими товарними позиціями як зернове сорго (9,86 пунктів), залишки виробництва крохмалю, цукру та пива (6,69), кормові культури (6,15), соєві боби (4,97), борошно олійних рослин (4,91), залізничні або трамвайні шпали (4,68), гідриди, нітроти, борида та карбіди (4,81), оксиди бору і борні кислоти (4,60), відходи паперового та картонного виробництва (4,61), бомби, міни, ракети та боєприпаси (4,55), тобто головним чином у торгівлі продуктами сільського господарства, органічної та неорганічної хімії, озброєнням. Україна має високі показники індексу за товарними позиціями, що традиційно превалюють у структурі національного експорту – соняшникове насіння (124,68), макуха (47,94), кукурудза (40,70), напівфабрикати зі сталі (40,37), ячмінь (36,94), насіння ріпаку та рапсу (29,27), пшениця (28,52), залізо та сталь (19,83), натуральний мед (19,41) [262]. Також можна зазначити, що значення індексу за ключовими позиціями

у експорті України є високим (понад 19), в той час як за товарними позиціями, в яких перевага виявлена у США – вони не такі значні (4,5 і вище). При цьому, як свідчить загальна оцінка ландшафту, США мають перевагу у понад 900 з 1200 досліджених товарних позицій, головним чином віднесених до готової продукції, таких як машини, обладнання, інструменти та споживчі товари. Переважна ж кількість товарних позицій, у яких виявлена перевага належить Україні – це сировинна сільськогосподарська продукція, метали, деревообробна сировина, а також окремі види продукції машинобудівного сектору (кораблі), споживчих товарів (меблі, одяг, взуття). Зіставлення структури експорту України до США та ландшафту переваг свідчить про те, що Україна постачає на ринок США саме ті позиції, в яких має конкурентну перевагу, однак очевидно, що переваги у експорті видів продукції з високою доданою вартістю не реалізуються сповна, найбільш ймовірною причиною чого є митне регулювання та нетарифні обмеження, що застосовуються з боку США щодо таких видів продукції.

За період з початку 9-річної війни з Росією, відбулися певні зміни структурі українського експорту до США, що на наш погляд, як і у випадку взаємодії з ЄС, є наслідком переорієнтації усіх регіонів країни з російського ринку збуту на західні ринки. Відбулося зростання експорту металів, сільськогосподарської продукції, розширився асортимент споживчих товарів та росте роль товарів, віднесених до середньо- і високотехнологічних. Найбільш помітними тенденціями у динаміці українського товарного експорту до США є наступні:

- зростання обсягів та відповідно частки сільськогосподарської продукції у експорті, зокрема за такими товарними позиціями як: жири та олії тваринного або рослинного походження (з 4,67 млн дол. у 2013 до 60,9 млн дол. у 2021, частка у експорті зросла з 0,9 % до 3,8 %); продукти переробки овочів (з 1,19 млн дол. у 2013 до 38,77 млн дол., або з 0,1 % до 2,4 % у структурі експорту). Серед інших, не таких значних за обсягами, але помітних за темпами росту (зростання у понад 1000 разів) позицій товарного експорту – молоко та молочні продукти, яйця, ракоподібні, овочі;

- збільшення експорту металевих руд та металів – зокрема руд, шлаків і золи з 1,87 млн дол. у 2013 до 75,27 млн дол. у 2021 (частка зросла з 0,1 до 4,6 % у загальному експорті з України), чорних металів з 269,77 млн дол. у 2013 до 912,27 млн дол. у 2021;

- значне скорочення експорту неорганічної хімії – з 210,4 млн дол. у 2013 до 9,97 млн дол. у 2021, та зростання обсягів експорту органічних сполук та готової хімічної продукції;

- значні зміни відбулися у структурі експорту машин і обладнання – на фоні суттєвого скорочення експорту літальних апаратів (з 61,7 млн дол. у 2013 до 20,7 млн дол. у 2021), відбулося відчутне зростання експорту суден (на 5,0 млн дол.), оптичних та фотографічних приладів (на 5,4 млн дол.), ядерних котлів, реакторів та двигунів (на 14,1 млн дол.), та електричних машин – на 40,1 млн дол. Таким чином і за обсягам, і за часткою у структурі українського експорту є позитивна динаміка щодо постачання у США машин і обладнання;

- зросло значення готових споживчих виробів у структурі експорту, і у цілому український експорт до США став більш диверсифікованим – Україна стала постачати на ринок США продукцію легкої промисловості як у вигляді готового одягу, так і тканин, ниток, текстильних матеріалів, зросли обсяги продажів іграшок, меблів та творів мистецтва;

- у 2013 році до основних позицій товарного експорту за узагальненими групами з України до США були віднесені: чорні метали – 30,4 %, вироби з чорних металів (14,9 %), продукція неорганічної хімії (23,7 %), частка сільськогосподарської та харчової продукції становила лише 3 %. У 2021 році найбільше значення у експорті до США мали чорні метали (56,2 %), вироби з чорних металів (8,8 %), руди, шлаки і зола (4,7 %), жири та олії рослинного і тваринного походження (3,8 %). Сумарний внесок товарних груп сільськогосподарської та харчової продукції зріс до 9 % [260], [263].

Як видно з табл. 3.10, суттєвих змін зазнала і структура експорту послуг. Очевидною позитивною ознакою є зростання у експорті з України ролі послуг, віднесених до технологічних – телекомунікаційних, комп'ютерних

та інформаційних – з 52,3 до 73,2 % у загальній структурі експорту до США за період 2014–2021. Знизилося значення транспортних послуг, переважаючих у структурі експорту характерне для перехідних економік.

Таблиця 3.10
Експорт послуг з України до США за їх видами*, 2014 та 2021

Види послуг	2014		2021		2021, % до 2014
	тис. дол. США	% до загального обсягу	тис. дол. США	% до загального обсягу	
1	2	3	4	5	6
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	866,2	0,1	1164	0,1	134,4
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	4488	0,7	5219,5	0,3	116,3
Транспортні послуги	166353,9	24,2	222550,2	11,6	133,8
Послуги, пов'язані з подорожами	7697,2	1,1	12350,7	0,7	160,5
Послуги з будівництва	1851,1	0,3	4290,1	0,2	231,8
Послуги зі страхування	3852,9	0,6	2815,7	0,2	73,1
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	30487,3	4,4	31457,2	1,7	103,2
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	2995	0,4	4104,7	0,2	137,1
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	360015,6	52,3	1393598	73,2	387,1
Ділові послуги	105671,4	15,4	217148,5	11,4	205,5

Закінчення таблиці 3.10

1	2	3	4	5	6
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	3154,7	0,5	2796,6	0,2	88,6
Державні та урядові послуги	11,4	0	3775,7	0,2	33120,2
Всього	687444,7	100	1901270,8	100	276,6

* без урахування Криму та окупованих територій Донецької та Луганської областей.

Джерело: побудовано за даними [261], [264]

Якщо у 2014 році на транспортні послуги припадало 24,2 % експорту, то у 2021 – лише 11,6 %. Позитивною динаміка обсягів послуг була за всіма їх видами, окрім послуг зі страхування та послуг приватним особам, що вочевидь пов'язано із нестабільною військово-політичною та відповідно безпековою ситуацією в країні. Про посилення співпраці на державному рівні свідчить зростання обсягів урядових послуг (у понад 300 разів) [265, с. 135].

Заслужовує на увагу аналіз регіонального зрізу торгівлі зі США. На відміну від торгівлі з ЄС, у якій територіальна близькість та наявність спільного кордону призвела до того, що напередодні підписання Угоди про Асоціацію та створення зони вільної торгівлі вже існувала чітка орієнтація західних регіонів країни на торговельну взаємодію з країнами ЄС, а подальше розширення національної торгівлі відбувалося значною мірою за рахунок тих областей, що раніше характеризувалися помірними обсягами торгівлі з країнами об'єднання, то у торгівлі України зі США інтенсивність торгівлі регіонів визначатиметься іншими факторами.

Так, товарний експорт до США не відіграє значної ролі у зовнішньоекономічних операціях більшості регіонів України і характеризується значною концентрацією – найбільшою частка експорту до США у географічному розрізі у 2021 році була у Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій областях (ці ж області разом з м.Київ експортують майже 70 %

всього експорту товарів до США з України). У експорті послуг до США 75 % загального вартісного обсягу реалізують підприємства столиці, 9 % – Харківська та 4,5 % – Львівська області. Значення експорту послуг до США у структурі експорту з регіонів найбільшим є для Дніпропетровської, Кіровоградської, Харківської, Черкаської, Чернігівської областей та м.Київ, найменшим – для Волинської, Луганської, Хмельницької областей. Таким чином, і у експорті товарів, і у експорті послуг до США з України існує значна диференціація обсягів та ролі у географічній структурі потоків. Відсутня чітка регіональна орієнтація – у всіх макрорегіонах України є області орієнтовані на торгівлю зі США, і у всіх є області, де значення торговельних зв'язків з підприємствами зі США вкрай незначне. При цьому великі промислові регіони Сходу та Південного-Сходу реалізують найбільш тісне торгове співробітництво з підприємствами зі США у торгівлі товарами, що також відображається на галузевій структурі українського експорту (значна роль продукції металургійної галузі у експорті).

У торгівлі послугами ще більш відчутною є концентрація потоків експорту – головними постачальниками послуг з України до США є столиця та Київська, Харківська та Черкаська області. При цьому США є суттєвим напрямом експорту послуг і для окремих західних регіонів, і практично не реалізується для неокупованих частин Луганської та Донецької областей – табл. 3.11.

Ймовірно, експорт України до США внаслідок розгортання військового конфлікту з РФ буде зростати (за умови завершення бойових дій та нормалізації безпекових умов) через низку причин. По-перше, перед вітчизняними експортерами постане необхідність пошуку нових ринків збуту через розрив торговельних відносин з РФ, а торгівля зі США може стати перспективним напрямом реалізації експортного потенціалу. По-друге – інтерес уряду США щодо підтримки економіки України може реалізуватися у лібералізації доступу на ринок країни для експортерів з України. В таких умовах ті регіони, що характеризувалися найбільш тісними торговельними відносинами з РФ, можуть скористатися можливістю переорієнтації торговельних потоків на західний напрям [265, с. 138–139].

Таблиця 3.11

**Експорт товарів та послуг з України до США
в розрізі областей, 2021**

Region	Обсяг експорту товарів			Обсяг експорту послуг		
	тис. дол США	% до загального експорту з регіону	% до експорту з України	тис. дол США	% до загального експорту послуг з регіону	% до експорту з України
Вінницька	16623	1,27	1,03	9771	4,77	0,52
Волинська	416	0,05	0,03	1138	1,31	0,06
Дніпропетровська	440953	3,63	27,41	45217	18,05	2,42
Донецька	374415	5,32	23,27	806	0,92	0,04
Житомирська	1821	0,24	0,11	1878	1,65	0,10
Закарпатська	2650	0,16	0,16	5411	1,56	0,29
Запорізька	302090	6,37	18,78	13585	7,38	0,73
Івано-Франківська	1589	0,14	0,10	6665	9,59	0,36
Київська	30478	1,19	1,89	16702	4,91	0,90
Кіровоградська	4158	0,41	0,26	15495	54,90	0,83
Луганська	3937	2,34	0,24	225	0,66	0,01
Львівська	28775	0,98	1,79	84133	9,76	4,51
Миколаївська	5405	0,16	0,34	3960	0,71	0,21
Одеська	27087	1,60	1,68	28815	3,04	1,55
Полтавська	86233	2,70	5,36	6362	14,53	0,34
Рівненська	4322	0,61	0,27	2370	2,86	0,13
Сумська	13492	1,27	0,84	2509	7,50	0,13
Тернопільська	16243	2,39	1,01	3980	3,61	0,21
Харківська	31581	1,75	1,96	174776	32,43	9,37
Херсонська	6634	1,61	0,41	1604	4,54	0,09
Хмельницька	9332	1,02	0,58	235	0,81	0,01
Черкаська	5024	0,57	0,31	25130	48,49	1,35
Чернівецька	4789	2,31	0,30	2580	5,14	0,14
Чернігівська	4440	0,37	0,28	7914	17,92	0,42
Київ	186427	1,22	11,59	1403463	26,76	75,26

Джерело: побудовано за даними [266]

Однією з перешкод, що може виникнути на шляху такої лібералізації, може стати вагомість Китаю у зовнішній торгівлі України. Інвестиційна та торговельна діяльність китайських компаній за кордоном, в тому числі в Україні, перебуває під постійним моніторингом органів регулювання торгівлі США. Надмірна політизація відносин України зі США, применшення ролі США у економічному розвитку України на противагу визнанню Китаю як головного стратегічного партнера й відповідні підходи до розбудови відносин на цьому ґрунті з боку влади в недалекому минулому, піддаються критиці окремих експертів. Так В. Юрчишин, ще задовго до повномаштабної агресії РФ проти України, коли невизначена позиція Китаю щодо агресії Росії ще не мала впливу на двосторонні торговельно-економічні зв'язки КНР з Україною, спростовував твердження, що саме Китай, а не США, в силу більшої ваги у міжнародній торгівлі з Україною є головним економічним стратегічним партнером України. Він зазначає, що саме від США в подальшому буде залежати життєздатність української економіки та вважає, що потенційні втрати від послаблення економічних контактів між Україною і Китаєм, не будуть критичними для вітчизняної економіки, оскільки переважну частину українського експорту до Китаю становить аграрна та харчова продукція, високий попит на яку буде зберігатися надалі [267]. Слід додати, що і економічні засади функціонування економіки США, і інституційна її основа, і відповідний досвід у її формуванні є більш близькими для України на етапі її просування до вільного ринку з ЄС та пов'язаного з цим реформування національної економіки. Відтак якісне вдосконалення структури експорту та реформування інституційно-організаційного середовища реалізації зовнішньоторговельних операцій, що має місце на етапі асоціації з ЄС та підготовки до приєднання до союзу, синхронізується із переглядом стратегічних пріоритетів у торгівлі України і США, сприяє поглибленню торговельних відносин між державами.

Головним проблемним питанням у відносинах США і Китаю є передача технологій, головним чином тих, що напряду чи опосередковано застосовуються у оборонній сфері. Враховуючи нарощення виробництва озброєнь в Україні у зв'язку

з конфліктом з Росією та імпорту, саме цей сектор економіки перебуває під особливою увагою з боку органів національної безпеки США, оскільки уряд країни вважає поглиблення співпраці України та Китаю у сфері виробництва літаків, двигунів та іншої технологічно ємної продукції найбільш ризиковою сферою та звинувачує Китай у спробі отримати економічний зиск від військових технологій, вироблених іншими країнами. Прикладом такого прихованого протистояння Китаю та США в Україні став конфлікт між Україною та китайськими інвесторами, що придбали значний пакет акцій авіабудівного підприємства «Мотор Січ». Китайське державне оборонне підприємство «Skyrizon» придбало 50 % українського підприємства та було внесено США в список MEU (Military End-User) як таке, що діє в інтересах китайської армії і становить загрозу національній безпеці США. Радою національної безпеки та оборони України на підставі розслідування про порушення процедури придбання акцій було прийнято рішення про націоналізацію підприємства. Хоча безпосередньо США не виступає стороною даного конфлікту, вочевидь саме застереження уряду США сприяло прийняттю такого рішення Україною [256, с. 7].

Це зрештою позначилося на інвестиційній привабливості українських підприємств для китайських інвесторів, однак враховуючи незначну частку інвестицій з Китаю у економіку України, що становить менше 0,5 % у загальній структурі порівняно з 2,6 % інвестицій, що надходять зі США, це суттєво не вплине на національну економіку [268]. Тому, висловлене Т. Зосименко твердження про те, що у налагодженні торговельної та інших форм економічної співпраці з КНР Україні доцільно дотримуватись принципу поміркованої відкритості, своєчасно виставляючи бар'єри китайській діяльності, яка шкодить національним інтересам, [269], набуває неабиякої актуальності в умовах політичної, і почасти торговельної поляризації у світовому господарстві, пов'язаної із війною в Україні.

В цілому можна зазначити, що у сфері регулювання торговельних відносин між Україною та США існують типові проблемні питання, характерні і для співпраці України з іншими розвинутими економіками, насамперед – невідповідність

українського експорту стандартам якості імпортера та неналежний рівень адміністрування експортно-імпортних операцій (складність процедур, неналежна та недостатньо прозора робота митної служби), та проблеми пов'язані із захистом прав інтелектуальної власності. Окрім цього, перешкодою на шляху розширення українського експорту до США є така особливість механізму регулювання торговельних відносин, як акцентуація безпекової компоненти у всіх сферах економіки країни. Однак, зближення України в сфері торгівлі з ЄС, Канадою та Великобританією в результаті створення зон вільної торгівлі, може побічно позитивно вплинути і на трансформацію відносин зі США. Поглиблення співпраці з Європейським Союзом після початку війни (отримання статусу кандидата на вступ до ЄС), на наше переконання, опосередковано позитивно впливатиме на торгівлю між США та ЄС. Так, як свідчить статистика, динамізація росту торговельних потоків між Україною та США відбулася після вступу в дію Угоди про Асоціацію з ЄС. Вочевидь, прогрес України в імплементації умов щодо створення зони вільної торгівлі створює «зелене світло» для двосторонньої торгівлі між Україною та США, сприяючи формуванню позитивного іміджу України як надійного торговельного партнера.

Так, гармонізація українського законодавства із європейським з-поміж іншого, має забезпечити інтеграцію України у глобальні процеси торгівлі та прискорити взаємне узгодження правил торгівлі через введення в дію механізмів адміністрування експортно-імпортних операцій таких як Автоматизована система економічних операторів, запровадження принципу єдиного вікна та єдиного адміністративного документу (митної декларації), приєднання до Конвенції про процедуру спільного транзиту. Створити правові та інституційні засади для покращення торговельних відносин зі США може передбачене Угодою про асоціацію вдосконалення митного контролю та забезпечення транспарентності торговельних операцій, економічних й управлінських процесів загалом. Подолання корупції у всіх сферах економіки України, що є центральним завданням на шляху до приєднання України до ЄС, покращить і середовище для торговельної співпраці між Україною та США.

Однак якщо перелічені напрями співпраці України та ЄС та зрештою визнання за Україною статусу кандидату на вступ до ЄС можуть опосередковано створити підґрунтя до перегляду умов торгівлі зі США, то питання митного регулювання та спеціальних сфер регулювання торгівлі, пов'язаних із «чутливими» безпековими питаннями, насамперед торгівлі високотехнологічними товарами та продовольством, без сумніву будуть визначатися поточними умовами та інтересами сторін.

Відсутність угоди про вільну торгівлю зі США на сучасному етапі компенсує наявність Генералізованої системи преференцій (*the U. S. Generalized System of Preference – GSP/ГСП*), призначеної для сприяння економічному зростанню в країнах, що розвиваються [270, с. 163]. Останній перегляд програми щодо України був здійснений у 2019 році, в результаті чого до переліку товарів, щодо яких застосовується нульове ввізне мито, було повернуто 155 товарних позицій, головним чином продукції з високим ступенем обробки і так званих «нішевих» товарів, серед яких кондитерські вироби, готові соки і джеми, окремі товари легкої промисловості (одяг, взяття, галантерея), електричні та оптичні вироби, інструменти, двигуни та насоси, меблі [271]. До цього у 2018 році США призупинили дію Генералізованої системи преференцій, яка давала змогу ввозити з України до Штатів безмитно понад 3,5 тис. видів товарів. Повернення безмитного статусу очікувано призвело до зростання обсягів експорту зазначених видів продукції, втім частка даних товарних груп у структурі українського експорту є досі незначною.

У травні 2022 в якості заходу підтримки економіки України в умовах військової агресії США скасували на рік 25 % додаткове мито на українську сталь, що було запроваджено у 2018 році. Враховуючи позитивну динаміку експорту металів з України до США та зростання попиту на метал на внутрішньому ринку США, такий захід мав би суттєво сприяти українським підприємствам, що реалізують експорт сталі. Однак на момент скасування мита Україна в результаті бойових дій вже втратила 1/3 виробничих потужностей, а з шести сталеливарних заводів працював лише один, тому запровадження такого послаблення матиме економічний ефект лише в разі відновлення

роботи заводів та повного деблокування морських транспортних коридорів [272].

В разі завершення війни та в умовах необхідності відновлення національної економіки актуалізується питання створення зони вільної торгівлі між США та Україною, з ініціативою створення якої виступив уряд України наприкінці 2021 року, однак переговори щодо можливості її впровадження вочевидь триватимуть довго. Що стосується перспектив розширення торгівлі зі США, то варто зазначити – в силу значної віддаленості та різниці у масштабах економік, Україна у торговельному плані не є стратегічним партнером для США, займаючи вкрай малу частку у торговельних потоках США. Цю відмінність можна розглядати як вигідну позицію для України – послаблення обмежень доступу на ринок США не несе значної конкурентної загрози для американських виробників. Водночас для українських експортерів – це можливість реалізувати потенціал у постачанні продукції хімічної промисловості, металів та руд, попит на які з боку індустрії США зростає. Саме тому найближчим часом може відбутися посилення торговельної співпраці між промисловими регіонами України та США, а у повоєнному відновленні України зростання інвестицій з боку США у разі створення належних сприятливих умов з боку України, може бути спрямоване у машинобудівний сектор, зокрема у літакобудування та виробництво двигунів, що також розширить експортний потенціал України.

На підтвердження необхідності поглиблення торговельного співробітництва між країнами доцільно кількісно оцінити ступінь впливу торгівлі зі США на процеси економічного зростання в Україні, провівши статистичне вимірювання впливу показників двосторонньої торгівлі на головний макроекономічний індикатор, що характеризує економічне зростання країни – валовий внутрішній продукт. Без сумніву, зважаючи на зростаючі обсяги взаємної торгівлі та поглиблення інтеграційних процесів, найбільший вплив на економічне зростання та розвиток України має і надалі матиме торгівля з ЄС. Разом з тим, в результаті розриву торговельних відносин з РФ, відбудеться переорієнтація торговельних потоків, раніше спрямованих у напрямі торгівлі

з агресором, що створює можливості для розширення сфер ефективної співпраці зі США.

Процеси трансформації географії потоків товарів і послуг з України розпочалися ще у 2014 році, однак відкритим є питання про те, якою мірою змінився вплив торгівлі з РФ на макроекономічні показники, та якою є роль торгівлі зі США у забезпеченні економічного зростання України. Попередні дослідження, зокрема економетрична модель О. Василиці, побудована на основі логарифмування річних показників експорту України до США, імпорту США до України, експорту України до Росії, імпорту Росії до України та ВВП України у часовому періоді 1996–2016 рр, виявили, що торгівля з РФ у цей період часу мала значно більш статистично суттєвий вплив на макроекономічні показники (ВВП) України, ніж торгівля зі США [273]. Не слід вилучати з поля обстеження контекст торгівлі України з Китаєм, обсяги якої є значно більшими, ніж торгівлі зі США. Попри незначне скорочення обсягів торгівлі з Китаєм у 2022–2023 роках, Піднебесна досі є серед країн, на яку припадає значна частина українського експорту та імпорту.

З метою виявлення та порівняння впливу двосторонньої торгівлі України з Китаєм, РФ та США на її ВВП у сучасному періоді, здійснимо кореляційний аналіз зв'язку показників торгівлі товарами та послугами та обсягу ВВП України за період 2014–2021 роки, після початку воєнної агресії РФ. Застосуємо коефіцієнт кореляції Пірсона, що є мірою тісноти зв'язку між двома ознаками (вибірками величин) у припущенні, що між ознаками є лінійний зв'язок. Кореляційний зв'язок приймає значення від -1 до $+1$, при цьому чим ближче значення до 1 , тим сильніший зв'язок, та чим більше до 0 , тим зв'язок слабкіший (детальний аналіз щільності та якості зв'язку здійснимо за шкалою Чеддока). Дані для обрахунку коефіцієнтів та результати обчислень наведено у додатку 3. Уточнюємо, що відсутність співставних та об'єктивних статистичних даних для 2022 та 2023 років щодо географії експорту та імпорту України не дозволило включити даний період у наведені нижче розрахунки.

Інтерпретуємо результати із врахуванням перевірки значущості за таблицею критичних значень коефіцієнта кореляції

Пірсона (не беремо до уваги розрахований коефіцієнт для пар ознак «імпорт товарів з КНР-ВВП», «експорт послуг до РФ-ВВП», «імпорт товарів з РФ-ВВП»), для яких табличне значення коефіцієнта для нашої вибірки перевищує розрахункове для всіх рівнів значимості. Аналіз результатів розрахунку коефіцієнтів парної кореляції між визначеними показниками у торгівлі України зі США, Китаєм та РФ, свідчать про наступне.

Вплив торгівлі зі США на ВВП України. Коефіцієнт парної кореляції між фактором «зовнішньоторговельний оборот» та «ВВП» становить 0,835, що є значно більшим, ніж для Китаю та РФ. Встановлено наявність прямого вельми щільного зв'язку за парами ознак «експорт послуг до США та ВВП», прямого високого – для пари «імпорт послуг та ВВП», помітного – за показниками «експорт товарів та ВВП», «імпорт товарів та ВВП».

Вплив торгівлі з КНР на ВВП України. Існує помірний прямий зв'язок між обсягом торгівлі з Китаєм та ВВП України (0,608). При цьому зв'язок вельми високий – між обсягами імпорту послуг з Китаю та ВВП, високий – між обсягами експорту товарів та ВВП, та помітний – між обсягами українського експорту послуг та ВВП.

Вплив торгівлі з РФ на ВВП України. Існує помітний зворотний статистичний зв'язок між обсягом зовнішньоторговельного обороту України з РФ та номінальним ВВП України (-0,636), помітний зворотний зв'язок у парі ознак «експорт товарів до РФ – ВВП» та вельми високий зворотний зв'язок між імпортом послуг з РФ та обсягом національного ВВП.

Незначна кількість обстежень (8) дещо занижує точність оцінки зв'язку. Однак навіть із врахуванням цих обмежень та прийнятого допустимого значення статистичної похибки можна дійти висновку, що торгівля України зі США за всіма визначеними факторними ознаками позитивно впливає на ВВП України, та вплив торгівлі зі США на економічне зростання України статистично більш значущий, ніж вплив торгівлі з Китаєм. Торгівля з РФ ще до початку повномасштабної війни справляла негативний вплив на макроекономічні показники національної економіки.

Таким чином, можна констатувати, що двостороння торгівля між Україною та США стабільно зростає кількісно та урізноманітнюється. Попри те, що український експорт до США є переважно сировинним, останніми роками відбувається його диверсифікація. Імпорт до України зі США, на наш погляд, має позитивний вплив на ВВП України через значну частку у ньому інвестиційних товарів. Важливість експорту послуг до США, що перевищує вартісні обсяги товарного експорту, також підтверджується результатами кореляційного аналізу. У контексті поглиблення військово-політичної співпраці, можна очікувати посилення і економічного співробітництва у тих секторах, що становлять основу зростання високорозвинутих економік – у сфері послуг та обміні технологічною продукцією.

У випадку торгівлі послугами, ймовірно, надалі збережеться позитивна динаміка та зростання ролі ІТ-послуг в українському експорті до США, адже в умовах економіки військового часу це чи не єдиний сектор української економіки, який продовжує функціонувати та розвиватися. Водночас обмін високотехнологічною продукцією, в тому числі її імпорт зі США, що є важливою умовою модернізації українського виробництва, надалі перебуватиме в полі моніторингу органів безпеки США, а тому його обсяг буде залежати від прозорості дій української влади та визначеності позицій щодо доступу китайських інвесторів до «критичних» галузей національної економіки.

Отже, ключовими напрямками торговельної співпраці між Україною та США в майбутньому, ймовірно, залишаться експорт продукції металургії та сільського господарства, в яких Україна має значні конкурентні переваги. Перспективи експорту готової продукції машинобудівної та електротехнічної галузі, продукції хімічної промисловості можна оцінювати як помірні. Значний потенціал має торгівля високотехнологічними послугами в сфері ІТ. Зростання обсягів експорту та розширення асортименту так званої «нішевої» продукції (головним чином продуктів харчування та продукції легкої промисловості), що має безмитний статус за системою преференцій США, сприятиме розвитку малого та середнього бізнесу, головним експортером якої він є. При цьому розширенню експорту таких товарів,

головним чином споживчих, може сприяти формування позитивного бренду України на фоні військової агресії з боку РФ, зростаючої міжнародної підтримки та поглиблення співпраці України з країнами ЄС.

Висновки до розділу 3

Проведений аналіз позицій США та їх конкурентного оточення у світовій торгівлі (провідних експортерів світу) за період з 2010 по 2021 рік за запропонованою методикою розрахунку індексу глобального торговельного лідерства свідчить, що попри те, що Китай випереджає США за вартісними показниками експорту, Штати зберігають домінуючі позиції у глобальній торгівлі загалом, головним чином за рахунок розвитку експорту нематеріальної продукції та діяльності національних ТНК. Однак при цьому слушно констатувати, що відносини з КНР, головним чином у сфері торгівлі та інвестицій, найближчим часом зберігатимуть ключове місце у зовнішньополітичній стратегії США через значну взаємозалежність національних економік. Делібералізація відносин з КНР на фоні латентних процесів економічної інтеграції за участі США у Європі та Азії може негативно відобразитися на експортних показниках США, а загострення у відносинах з провідними міжнародними організаціями, зокрема із СОТ, загрожує підривом сформованого політичного та концептуального статусу США як найбільш ліберальної та демократичної економіки світу.

Аналіз політичного підґрунтя та економічних засад двосторонньої торгівлі України та США, а також тенденцій та структурних змін у товарообміні у період з 2014 року свідчить про зростаючу роль даного вектору торговельно-економічних відносин України. Реалізація експортних можливостей України у відносинах зі США відповідає зовнішньополітичному курсу на інтеграцію до ЄС, а поглиблення інтеграційних процесів з країнами об'єднання підсилює позитивний імідж України у торгівлі, створює інституційні передумови для покращення умов торгівлі зі США.

Проведений аналіз щільності зв'язку між показниками двосторонньої торгівлі між Україною і США та ВВП України, якості такого зв'язку свідчить, що торгівля і товарами, і послугами чинить позитивний вплив на валове виробництво в Україні, а щільність такого зв'язку є вищою, аніж для двосторонньої торгівлі України з КНР, що нині статистично вважається головним торговельним партнером України.

ПІСЛЯМОВА

Отримані у процесі дослідження науково-теоретичні та практичні результати дозволяють зробити такі висновки:

1. Між економічним зростанням країни (або розвитком як його якісною формою) та її участю у міжнародній торгівлі існує діалектичний зв'язок, що доводять численні наукові дослідження. Відтак торговельне лідерство є важливим елементом глобального економічного лідерства країн (поряд із ресурсним, інвестиційним, соціально-економічним, науково-технічним, інституційним та валютно-фінансовим). Глобальне торговельне лідерство слід розуміти як складову глобального економічного лідерства, становище першості певної національної економіки у глобальній торгівлі за кількісними та якісними показниками, над рештою країн, що склалося завдяки ситуаційній відповідності системи зовнішньої торгівлі країни та форми її взаємодії з іншими учасниками міжнародної торгівлі існуючим у світовому господарстві умовам. При цьому, які свідчать емпіричні дані, глобальне торговельне лідерство на сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин вже не є прерогативою виключно великих за масштабами господарства економік, що пояснюється впливом інтеграційних процесів, науково-технічного розвитку та комплексного підходу до регулювання торгівлі на позиціювання країн на світовому ринку.

2. Існуючі проблеми статистичного вимірювання участі національних економік у міжнародній торгівлі, такі як недосконалість обліку міжнародної електронної торгівлі та обміну послугами, неточність вимірювання високотехнологічної складової експорту та внеску ТНК у національний експорт, ускладнюють проведення об'єктивної оцінки торговельного лідерства. Відтак при аналізі існуючих стандартних індикаторів залучення держав у світову торгівлю слід брати до уваги ці обмеження. Запропонований у монографії алгоритм аналізу місця і ролі країни у світовій торгівлі передбачає багатовимірну трьохетапну оцінку позицій країни, що передбачає врахування вхідних умов залучення до торгівлі (нормативно-правових, економічних, ресурсних, технологічних тощо), виявлення та аналіз поточних

результатів участі країни у міжнародній торгівлі (абсолютних, відносних, структурних показників торгівлі, індикаторів ефективності зовнішньоекономічних операцій та показників зовнішньоторговельного регулювання), та на підсумковому етапі – відстеження динаміки показників участі країни у світовій торгівлі, її впливу на світову торгівлю та перспектив лідерства.

3. Забезпечення глобального торговельного лідерства є результатом синергії реалізації державою ефективною зовнішньоторговельної політики та активної міжнародної торговельної політики (як добровільної участі у координації своєї зовнішньоторговельної політики в рамках міжнародних угод на умовах відкритості та взаємності). У вимірі організаційно-економічної будови та свого функціонального призначення механізм забезпечення глобального торговельного лідерства країни є сукупністю прийомів, методів та способів дії економічного, організаційного та інституційного характеру, що спрямовують національну систему державних органів та недержавних організацій, підприємницьких структур, формальних та неформальних громадських груп, що діють в сфері міжнародної торгівлі та її регулювання, на реалізацію завдання із забезпечення торговельного домінування національної економіки в глобальному середовищі.

4. Проведений аналіз ресурсних, макроекономічних, інституційних параметрів економіки США із врахуванням історико-економічного контексту її розвитку дозволив виокремити фактори, що обумовили досягнення країною високої конкурентоспроможності та лідерства у міжнародній торгівлі, а саме: ресурсне забезпечення національної економіки; рівень технологічного розвитку країни і особливості структури її експорту; специфіка розвитку підприємницьких структур, задіяних у міжнародній торгівлі та форма їх взаємовідносин з державою; стан розвитку зовнішньоекономічної інфраструктури; ступінь інституційної інтеграції країни у світову економічну систему, політична воля та вага країни у міжнародних організаціях; особливості національної системи регулювання зовнішньої торгівлі. Обґрунтовано, що масштаб економіки відіграв важливу, але не вирішальну роль у набутті Штатами статусу лідера світової торгівлі.

5. Аналіз структурної динаміки зовнішньої торгівлі США виявив зміни, не характерні для країн з розвинутою економікою, зокрема – зростання значення у експорті продукції первинного сектору (головним чином за рахунок нарощення обсягів експорту паливно-енергетичних ресурсів та продовольства), а разом з тим і типові для даної групи країн тенденції, як-от зниження частки високотехнологічної продукції у експорті. Перше, на наш погляд, є виявом реалізації урядом США стратегічних завдань з утримання та поширення геополітичного впливу на країни та регіони світу за рахунок участі у забезпеченні їх продовольчої та енергетичної безпеки. Друге є насамперед наслідком високого рівня транснаціоналізації економіки США та пов'язаного з цим офшорингу галузей експортної спеціалізації.

Для США характерними рисами є висока роль ТНК у реалізації експортного потенціалу країни, забезпеченні конкурентоспроможності продукції на світовому ринку, та особлива форма відносин між урядом та ТНК, що працюють у галузях експортної спеціалізації, що отримала назву «корпоратократія».

6. Механізму зовнішньоторговельної політики США, що складає основу механізму забезпечення торговельного лідерства США, притаманна складна інституційна будова з дифузією функцій гілок влади у формулюванні та реалізації цілей торгівлі та досягнення лідерства як вищої мети, а також наявність унікального механізму міжагенційної взаємодії, що забезпечує високий ступінь залучення приватного сектору, громадськості та інших стейкхолдерів у процес її формування. Суттєвою у забезпеченні конкурентоспроможності національного експорту є роль економічної дипломатії США як системи державних органів всіх рівнів, дипломатичних відомств країни, закордонних місій при міжнародних організаціях та переговорних груп при регіональних торговельних угодах, що забезпечують реалізацію інтересів економічних суб'єктів країни на світових ринках.

7. Впродовж останніх десяти років відбулися значні трансформації у торговельній проєкції зовнішньополітичного напрямку країни, що насамперед виявилися у зміні курсу регіональної інтеграції (згорнуті проєкти Транстихоокеанського партнерства та Трансатлантичного торговельного

та інвестиційного партнерства, перегляд умов NAFTA), в ускладненні відносин із СОТ як основним законним регулятором добропорядності відносин у сфері міжнародної торгівлі, та у загальній делібералізації зовнішньоторговельної політики. У поточній зовнішньоторговельній політиці США головними пріоритетами залишаються боротьба з недобросовісними діями Китаю у торгівлі, мінімізація негативних впливів міжнародної торгівлі на окремі верстви та соціальні групи населення США, зміцнення і забезпечення стабільності критично важливих ланцюгів постачання, що вбачається як головний спосіб протидії дисбалансам у системі торгівлі та захисту демократичних цінностей, в тому числі у контексті російсько-української війни. Очевидними є пріоритети, що мають глобалістичний, гуманістичний характер і вочевидь спрямовані на покращення іміджу США та укріплення їх позицій як світового лідера (боротьба з расовою нерівністю та сприяння економічному зростанню у всьому світі, екологізація торгівлі).

8. Запропонований інтегральний індекс глобального торговельного лідерства, спрямований на виявлення країн-лідерів світової торгівлі, є комплексним за характером та відносно простим для розрахунку, співставним для різних економік та зручним для моніторингу у динаміці. Індикатор враховує не лише абсолютні кількісні ознаки експорту, як-от вартісні його значення, але й відносні та якісні параметри, такі як результативність, диверсифікація, концентрація, технологічність, а також передбачає оцінку прозорості торгівлі та містить оцінку внеску ТНК у формування позицій країни на світових ринках. За результатами розрахунку індексу у динаміці для США та економік, що є їх найближчими конкурентами у боротьбі за торговельне лідерство, зроблено висновок про погіршення позиції США щодо головного конкурента – Китаю, на що вплинула насамперед делібералізація торгівлі США та зниження ролі високотехнологічної продукції у експорті. З 2020 року США очікувано поступаються першим місцем у рейтингу за даним показником Сінгапуру, що, завдяки специфічним рисам структури торгівлі та надліберальним умовам її регулювання виявив значно кращі показники участі у світовій торгівлі навіть під впливом коронавірусних обмежень.

9. На підставі всебічного аналізу конкурентної взаємозалежності економік США та КНР можна констатувати, що така взаємодія значною мірою сприяла підвищенню конкурентоспроможності американського експорту та водночас забезпечила економічне зростання економіки Китаю, укріплення позицій останнього на світовому ринку. Боротьба за глобальне лідерство між США та Китаєм має свої особливі риси через відмінності національних економічних моделей та наявність невирішених політичних конфліктів, а змагання країн за політичне лідерство в біполярному світі у кінцевому підсумку формує й ідеологічні основи торгового протистояння.

10. Обґрунтовано, що майбутня стратегія збереження торговельного лідерства США та механізм її реалізації мають враховувати неминучість збереження тісних торговельних відносин з КНР, неможливість усунення негативного торговельного сальдо у двосторонній торгівлі в умовах зростаючої економіки США, а тому пріоритетними завданнями зовнішньоторговельної політики США в напрямку утримання лідерства має стати збереження технологічного лідерства як основи конкурентоспроможності національного експорту, поєднання лібералізації торгівлі з обґрунтованими обмеженнями в цілях забезпечення національної безпеки. Зміцнення позицій США на світовому ринку може бути забезпечено завдяки відновленню активної політики інтеграції з перспективними ринками, розширенню експорту за рахунок активізації розвитку діяльності малих та середніх підприємств, за рахунок диверсифікації та відновлення ланцюгів постачання, розрив яких був обумовлений пандемією коронавірусу та погіршенням відносин з КНР. Важливою умовою торговельного лідерства США є покращення якості взаємодії із СОТ, відновлення іміджу країни як ініціатора та прихильника лібералізації міжнародної торгівлі.

11. Аналіз передумов, еволюції та особливостей двосторонньої торгівлі України та США свідчить, що тривалий час відносини між країнами розвивалися вкрай повільно через багатовекторність зовнішньої політики нашої держави, значний політичний та економічний вплив на неї з боку Російської Федерації. Обґрунтовано, що погіршення відносин з РФ,

що відбулося після 2014 року, та подальша активізація євроінтеграційного напрямку у зовнішній політиці України стимулювали і поглиблення торговельної співпраці між Україною та США. Проведений кореляційний аналіз, що охоплює період 2014–2021 років, підтверджує наявність тісного прямого зв'язку між показником зовнішньоторговельного обороту торгівлі України зі США та ВВП України.

12. В той час як товарний експорт України до США залишається здебільшого сировинним, а негативне сальдо у торгівлі товарами надалі поглиблюється, позитивною тенденцією останніх років є динамічне зростання обсягу експорту послуг до США, що перевищує вартість експорту товарів, стрімке збільшення позитивного сальдо у торгівлі послугами та вдосконалення якісної структури експорту за рахунок збільшення частки телекомунікаційних, інформаційних, ділових послуг, послуг пов'язаних з роялті та використанням інтелектуальної власності. В умовах повоєнного відновлення економіки саме ці позиції можуть стати основним джерелом експортних доходів України. Диверсифікація українського товарного експорту до США може здійснюватися за рахунок розширення експорту «нішевої» продукції, що здебільшого реалізується малим та середнім бізнесом. Останній завдяки мобільності та гнучкості здатний забезпечити зростання експортних доходів України та частково компенсувати втрачені через окупацію та військові дії надходження від продажу продукції основних галузей експортної спеціалізації України.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лагутін В. Цивілізаційні та інституційні фактори глобальних економічних трансформацій XXI ст. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2019. № 2. С. 5–19.
2. Іщук Ю. А. Трансформація міжнародних товарних ринків в умовах реформування міжнародної торговельної політики : дис. ... доктора філософії : спец.292. Вінниця, 2020. 247 с.
3. Кметь О. С. Лідерство як важливий чинник становлення конкурентоспроможної економічної системи країни. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2020. Том 19. Вип. 2 (45). С. 384–398. URL: <http://rinek.onu.edu.ua/article/view/201491> (дата звернення: 20.08.2020).
4. Bellou F. Direct and Indirect Leadership: The Case of the US in Bosnia. University of Cambridge Press, 1998. 18 p. URL: <https://www.eliamap.gr/wp-content/uploads/en/2008/10/op0204.pdf> (Last accessed: 20.08.2020).
5. Артёмова Т. І. Глобальне економічне лідерство у контексті ціннісного аналізу. *Економіка України*. 2017. № 5–6. С. 123–135.
6. Філатова Л. С. Теоретичні аспекти теорій лідерства крізь призму ефективного лідерства. *Економіка: реалії часу*. 2014. № 3. С. 64–69. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2014_3_11 (дата звернення: 21.03.2020).
7. Сергеева Л. М., Кондратьєва В. П., Хромей М. Я. Лідерство : навч. посібн. Івано-Франківськ : Лілея НВ, 2015. 296 с.
8. Мельничук Н. Лідерство США в умовах глобальних трансформацій. *Політичний менеджмент*. 2013. № 1–2. С. 202–212. URL: https://ipiend.gov.ua/wp-content/uploads/2018/08/melnichuk_liderstvo.pdf (дата звернення: 11.03.2020).
9. Огаренко Т. Ю. Категорії «економічний розвиток» і «розвиток економіки»: суть та співвідношення. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 4. С. 265–270.
10. Шталь Т. В., Козуб В. О., Колісник М. М.. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2015. № 1 (2). С. 16–22.
11. Шлапак А. В. Парадигмальні засади глобального конкурентного лідерства. *Бізнес Інформ*. 2019. № 2. С. 30–36.

- DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-2-30-36> (дата звернення: 11.02.2020).
12. Дзебих І. Б. Корпоративне лідерство у глобальному нафтогазовому бізнесі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 13. С. 54–58. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/13_2016/10.pdf (дата звернення: 11.02.2020).
13. Каленюк І., Цимбал Л. Глобальна парадигма інтелектуального лідерства країн. *Міжнародна економічна політика*. 2020. № 1–2 (32–33). URL: http://ierjournal.com/journals/32-33/2020_1_Kalenyuk_Tsymbal.pdf (дата звернення: 11.02.2021).
14. The Global Enabling Trade Report 2016. *World Economic forum*. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf (Last accessed: 08.03.2019).
15. Міжнародна економіка : підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін. Київ : Знання-Прес, 2003. 447 с.
16. Ricardo D. On the principles of political economy and taxation. URL: <https://www.marxists.org/reference/subject/economics/ricardo/tax/index.htm> (Last accessed: 12.02.2020).
17. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Volume II. URL: https://www.researchgate.net/publication/31729988_An_Inquiry_into_the_Nature_and_Causes_of_the_Wealth_of_Nations_Volume_II (Last accessed: 15.02.2020).
18. Alouini O., Hubert P. Country size, economic performance and volatility. *Dans Revue de l'OFCE*. 2019. № 4 (164). URL: <https://www.cairn.info/revue-de-l-ofce-2019-4-page-139.htm> (Last accessed: 25.02.2020).
19. Alesina A. The size of countries: Does it matter? *Journal of the European Economic Association*. 2003. No. 2–3. P. 301–316. URL: <http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:4551794> (Last accessed: 15.02.2020).
20. Frankel J., Romer D. Does Trade Cause Growth? *The American Economic Review*. 1999. June. P. 380–400. URL: https://Eml.Berkeley.Edu/~Dromer/Papers/AER_June99.Pdf (Last accessed: 16.02.2020).
21. Soo K. The gains from specialization and comparative advantage. URL: <https://www.etsg.org/ETSG2011/Papers/Soo.pdf> (Last accessed: 25.03.2020).

22. Майборода Ю. О. Особливості участі великих країн у міжнародній торгівлі. *Виклики та можливості в системі МЕВ в умовах глобальних трансформацій* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Ужгород, 24–25 червня 2021 р. Ужгород : PIK-Y, 2021. С. 40–43.
23. Wacziarg R., Spolaore E., Alesina A. Trade, Growth and the Size of Countries. *SSRN Electronic Journal*. 2003. DOI: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.367263>
24. Шевченко Л. С., Гриценко О. А., Камінська Т. М. Міжнародна економіка : навч. посіб. Харків : Право, 2012. 192 с.
25. Чугаєв О. Ефекти величини економіки для міжнародної торгівлі. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 7. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2919/2615 (дата звернення: 19.02.2021).
26. Задоя А. О. Великі та малі країни: інтегральний показник впливу на світову економіку. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2016. № 1 (20). С. 60–68. URL: <http://ir.duan.edu.ua/bitstream/123456789/126/1/EB%2C%202016%2C%201.pdf> (дата звернення: 19.02.2021).
27. Khalaf N. G. Country Size and Economic Instability. *Journal of Development Studies*. 1976. № 12 (4). P. 423–428. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Country-size-and-economic-growth-and-development-Khalaf/1f0df1450a575a02ad114c22cf0d9ba2c0ddfb7e> (Last accessed: 25.03.2020).
28. Kindleberger C. The World in Depression: 1929–1939. Berkeley. 1973. 355 p.
29. Lake D. A. Leadership, Hegemony, and the International Economy: Naked Emperor or Tattered Monarch with Potential? *International Studies Quarterly*. 1993. 37 (4). P. 459–489. DOI: <https://doi.org/10.2307/2600841>
30. Pahre R. Hegemony and the International Economy. *Comparative Sociology*. 2005. No. 4. P. 451–477. DOI: 10.1163/156913305775010115
31. Understanding the weakness in global trade. What is the new normal? *European Central Bank*. September 2016. No. 178. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbop178.en.pdf> (Last accessed: 24.05.2020).

32. Vicard V. Profit Shifting Through Transfer Pricing: Evidence from French Firm Level Trade Data. *Banque de France Working Paper*. 2015. No. 555. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2614864>
33. 80 % of trade takes place in 'value chains' linked to transnational corporations, UNCTAD report says. *UNCTAD press release*. February 23. 2013. URL: <https://unctad.org/press-material/80-trade-takes-place-value-chains-linked-transnational-corporations-unctad-report> (Last accessed: 23.05.2020).
34. Майборода Ю. О. Проблеми статистичної оцінки участі країн у міжнародній торгівлі. *Економічна система країни: зовнішні та внутрішні фактори впливу* : матеріали доповідей міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 22 жовтня 2022 р. Львів – Торунь : Liha-Pres, 2022. С. 10–13. DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-253-4-2>
35. OECD Digital Economy Outlook 2020. URL: <https://www.oecd.org/digital/oecd-digital-economy-outlook-2020-bb167041-en.htm> (Last accessed: 23.03.2022).
36. Trade performance index. *International Trading Center*. URL: <https://tradecompetitivenessmap.intracen.org/Documents/TradeCompMap-Trade%20Performance%20Index-Technical%20Notes-EN.pdf> (Last accessed: 23.03.2022).
37. Герасименко Г. В. Залежність від зовнішніх ресурсів у контексті сучасних викликів людського розвитку. *Демографія та соціальна економіка*. 2016. № 1 (26). С. 107–117. DOI: <https://dse.org.ua/archive/26/9.pdf>
38. Gereffi G. The Global Economy: Organization, Governance, and Development. *The Handbook of Economic Sociology*. January 2005. P. 160–182. URL: <https://www.cambridge.org/core/books/abs/global-value-chains-and-development/global-economy-organization-governance-and-development/C4E8E201ABC9EBCC90B083C3D0B5430F> (Last accessed: 20.04.2021).
39. Lall S. The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985–98. *Oxford Development Studies*. 2000. 28 (3). P. 337–369. DOI: <https://doi.org/10.1080/713688318>
40. Sturgeon T. J., Gereffi J. Measuring success in the global economy: international trade, industrial upgrading and business function outsourcing in global value chains: an essay in memory

- of Sanjaya Lall. *Transnational Corporations*. 2009. Vol. 18. P. 1–36. URL: <https://digitallibrary.un.org/record/676570> (Last accessed: 27.04.2021).
41. Linden G., Kraemer K.L. and Dedrick J. (2007). Who captures value in a global innovation system The case of Apple's iPod. *Personal Computing Industry Center (PCIC) Working Paper*. URL: <https://escholarship.org/uc/item/1770046n> (Last accessed: 26.04.2021).
42. Мельничук О. Міжнародна торгівля послугами. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2020. № 4. С. 115–127. DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(111\)08](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(111)08)
43. TCDData360. *The World Bank* : web site. URL: <https://tcdData360.worldbank.org/topics#> (Last accessed: 6.04.2024).
44. WTO Stats Dashboard. *The World Trade Organization* : web site. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm (Last accessed: 6.04.2024).
45. OECD Trade Statistics. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/trade/international-trade/indicator-group/english_20cce8d6-en (Last accessed: 8.04.2024).
46. UNCTAD STAT. URL: <https://unctadstat.unctad.org/EN/> (Last accessed: 8.04.2024).
47. Handbook of Statistics 2022. *UNCTAD* : web site. URL: <https://stats.unctad.org/handbook/Annexes/Methods.html> (Last accessed: 8.04.2024).
48. International indicators of trade and economic linkages. *OECD Directorate*. 2005. 12–15 September. URL: <http://www.oecd.org/sdd/its/35452748.pdf> (Last accessed: 10.04.2024).
49. Trade Competitiveness Map. Benchmarking national and sectoral trade performance. *International trade center* : web site. URL: <https://tradecompetitivenessmap.intracen.org/Documents/TradeCompMap-Trade%20Performance%20Index-UserGuide-EN.pdf> (Last accessed: 10.04.2024).
50. Кривенко Н. В. Методичні підходи до оцінки розвитку міжнародного поділу праці. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка*. 2017. № 5. С. 32–35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2017_5_6 (дата звернення: 13.07.2021).

51. Stiglitz J. Towards a new paradigm for development: strategies, policies and processes. 1998. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.199.9708&rep=rep1&type=pdf> (Last accessed: 10.06.2021).
52. Cerdeiro D.A., Nam R.J. A Multidimensional Approach to Trade Policy Indicators. *IMF Working papers*. 2018. February 21. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/02/21/A-Multidimensional-Approach-to-Trade-Policy-Indicators-45644> (Last accessed: 07.07.2021).
53. Cletus C. Measuring International Trade Policy: A Primer on Trade Restrictiveness Indices. *Review*. 2010. 92. P. 381–94. DOI: <http://dx.doi.org/10.20955/r.92.381-94>
54. About Global Trade Alert. *Global Trade Alert* : web-site. URL: <https://www.globaltradealert.org/about> (Last accessed: 07.05.2023).
55. Ладиченко К.І. Індикатори вимірювання зовнішньоторгівельної відкритості національної економіки. *Економічний простір*. 2015. № 95. С. 16–25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2015_95_4 (дата звернення: 13.07.2021).
56. Ковтун Н., Бабірад-Лазунін В. Методологічні засади та методика статистичного оцінювання умов зовнішньої торгівлі. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2014. Вип. 10. С. 26–31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2014_10_7 (дата звернення: 13.07.2021).
57. Дзюбановська Н.В. Підхід до оцінювання міжнародної торгівлі із використанням канонічного кореляційного аналізу. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. Вип. 1 (57). С. 194–197. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_27/3/33.pdf (дата звернення: 15.07.2021).
58. Юр'єва П.Б. Зовнішня торгівля країни в умовах глобальних трансформацій: аналітичний інструментарій. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 29. С. 51–57. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/29_2019_ukr/10.pdf (дата звернення: 20.06.2021).
59. Літвінов О.С., Капталан С.М. Сутність та види механізмів в економіці. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. Вип. 6 (11). С. 146–149. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/11_2017/30.pdf (дата звернення: 20.07.2021).

60. Пархомиць М. К., Гудак В. В. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. 255 с.
61. Полтавський Ю. А., Супрун О. М. Ринковий механізм як система забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: економічні науки. Ринкова трансформація економіки АПК*. 2004. Вип. 31. С. 375–380.
62. Чорний А. В. Теоретичні аспекти методів оцінки організаційно-економічного механізму управління підприємством. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 14. Ч. 4. С. 103–106.
63. Погріщук Б. В. Організаційно-економічні засади ефективного функціонування зернопродуктового підкомплексу : монографія. Тернопіль : «Джура», 2009. 370 с.
64. Юрченко А. Ю. Формування організаційно-економічного механізму розвитку і безпеки регіону. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 7. С. 197–201. URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_7_40 (дата звернення: 05.06.2021).
65. Завадський Й. С. Управління сільськогосподарським виробництвом у системі АПК. Київ : Вища школа, 1992. 367 с.
66. Ільницька Г. Я. Формування фінансово-економічного механізму управління підприємством. *Український державний лісо-технічний університет* : збірник науково-технічних праць. 2004. Вип. 14 (7). С. 291–294. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2004/14_7/50.pdf (дата звернення: 05.06.2021).
67. Мочерный С., Плотников А. Экономическая безопасность в контексте государственного суверенитета. *Экономика Украины*. 1998. № 4. С. 4–12.
68. Біла С. О. Соціально-інституціональні складові антикризової політики. *Економічний вісник університету. Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди*. 2010. С. 249–253.
69. Грішнова О. А., Василик О. В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуалізацією трудової діяльності. *Вісник Прикарпатського університету. Економіка*. 2008. Вип. 6. С. 22–27.

70. Астапова Г.В., Астапова Е.А., Лойко Д.П. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины. Донецк : Дон-ГУЭТМ им. М. Туган-Барановского, 2001. 526 с.
71. Глушко Г.М. Механізми регулювання портової діяльності (в умовах кризи) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Одеса, 2017. 20 с.
72. Цалан М.І. Організаційно-економічний механізм розвитку лісогосподарської діяльності в регіоні : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05. Ужгород, 2018. 263 с.
73. Семенова А.Ю. Економічний механізм управління сільськогосподарським підприємством: теоретико-методологічний аспект. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2012. № 3. С. 186–190. URL: <http://dSPACE.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/5329/44/186.pdf> (дата звернення: 03.08.2021).
74. Баєва О.І. Теоретичні підходи до оцінки протекціонізму в міжнародній торгівельній практиці. *Електронне наукове фахове видання «Економіка та суспільство»*. 2018. № 16. С. 20–23. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/4.pdf (дата звернення: 05.06.2021).
75. Карпова А.О., Більська О.В. Зовнішньоторговельне регулювання експортно-імпортних операцій в ЄС і адаптація до нього України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 15. Ч. 1. С. 21–24. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_15/1/6.pdf (дата звернення: 04.08.2021).
76. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля : навч. посіб. / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, Н.В. Притула та інші. Київ : Центр учбової літератури, 2015. 272 с.
77. Панченко В., Резнікова Н. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри ліберального регулювання. *Міжнародна економічна політика*. 2017. № 2. С. 95–117. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2017_2_6 (дата звернення: 05.08.2021).
78. Григорова-Беренда Л.І., Шуба М.В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі. Харків : Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2016. 136 с.
79. Струк О.І. Формування державної торговельної політики в контексті експортно-орієнтованих стратегій економічного

- розвитку. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 4. С. 26–30.
80. Онищенко О.А. Механізм державного регулювання зовнішньої торгівлі. *Теорія та практика державного управління*. 2009. Вип. 2. С. 253–260. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2009_2_40 (дата звернення: 05.09.2021).
81. Івашова Л.М. Елементи методології державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності в Україні: методи та інструменти. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2016. № 2. С. 25–34. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu_2016_2_5 (дата звернення: 05.08.2021).
82. Голік І.Л. Синергетичний ефект діяльності кластерних формувань. *Ефективна економіка*. 2015. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4053> (дата звернення: 05.08.2021).
83. Ус І.В. Модернізація СОТ та заходи щодо формування позиції України з цього питання. *Національний інститут стратегічних досліджень*. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2021-09/modernizatsiya-wto_0.pdf (дата звернення: 06.09.2021).
84. Филук Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації : монографія. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. 404 с.
85. Шаров О.М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи : монографія. Київ : НІСД, 2019. 560 с.
86. Барановська В.М. Роль економічної дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності країни. *Економіка та держава*. 2012. № 2. С. 24–26. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/2_2012/7.pdf (дата звернення: 06.09.2021).
87. Левченко Н.М., Антонова Л.В. Економічна дипломатія як запорука національної безпеки держави. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2020. № 5. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1698> (дата звернення: 09.05.2021).
88. Безверха І.А. Моделі комерційної дипломатії в умовах торговельної глобалізації : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02. Київ, 2018. 254 с.
89. Економіка зарубіжних країн : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 464 с.

90. Шнипко О.С. Економічна влада США: історія та сучасність. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 15. С. 22–26. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/15_2011/8.pdf (дата звернення: 09.05.2019).
91. Хватов Ю.Ю. Економіка США: етапи і аналіз сучасних тенденцій розвитку. *Академічний огляд*. 2017. № 2. С. 84–95. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2017_2_10 (дата звернення: 09.05.2019).
92. U.S. Economy: A Brief History: URL: <https://usa.usembassy.de/etexts/oecon/chap3.htm> (дата звернення: 09.05.2019).
93. Sargent D. American Foreign Economic Policy. DOI: <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780199329175.013.52>
94. Майборода Ю.О. Хронологія економічного розвитку США в контексті формування позицій країни у світовій торгівлі. *Україна в системі європейської економічної та політичної інтеграції* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м.Ужгород, 27–28 квітня 2020 р. Ужгород : РІК-У, 2020. С. 106–111. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/31257/1/матеріали%20доповідей.pdf>
95. Підберезних І., Комісаров І. Індустріальна історія США (1800–1930 рр.). *Актуальні питання суспільних наук та історії медицини*. 2021. № 2 (30). С. 24–27. DOI: <https://doi.org/10.24061/2411-6181.2.2021.262>
96. US GDP by Year Compared to Recessions and Events. The Strange Ups and Downs of the U.S. Economy Since 1929. URL: <https://www.thebalance.com/us-gdp-by-year-3305543> (Last accessed: 09.03.2019).
97. Manzi Jim. A Post-American World? URL: <http://theamericanscene.com/2008/05/07/a-post-american-world> (Last accessed: 09.03.2019).
98. Brzezinski Z. The grand chessboard: American primacy and its geostrategic imperatives. New-York, 1997. 240 p.
99. Майборода Ю.О. Фактори глобального торговельного лідерства США. Науковий вісник УжНУ. *Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2019. № 27. С. 111–115. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2019-27-21>
100. Погорська І.І. Глобальне лідерство США: виклик міжнародно-системної трансформаційності XXI століття.

- Міжнародні відносини. Серія «Політичні науки»*. 2015. № 5. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/view/2500 (дата звернення: 19.08.2019).
101. Countries with the most natural resources. *Worldatlas*. URL: <https://www.worldatlas.com/articles/countries-with-the-most-natural-resources.html> (Last accessed: 19.08.2019).
102. Employment Situation. *U.S. bureau of labor statistics* : web site. URL: <https://www.bls.gov/news.release/empsit.a.htm> (Last accessed: 10.05.2023).
103. GDP per hour worked. *OECD* : web-site. URL: <https://data.oecd.org/lprdy/gdp-per-hour-worked.htm#indicator-chart> (Last accessed: 10.05.2023).
104. Gross domestic product (GDP) per hour worked in the U.S. 2000–2020. *Statista* : web-site. URL: <https://www.statista.com/statistics/418800/united-states-gdp-per-hour-worked/> (Last accessed: 10.05.2023).
105. GDP per person employed (constant 2017 PPP \$) – United States, China. *The World Bank* : web-site. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.GDP.PCAP.EM.KD?locations=US-CN> (Last accessed: 11.05.2023).
106. U.S. Agricultural Trade at a Glance. *Economic Research Service. U.S. Department of Agriculture*. URL: <https://www.ers.usda.gov/topics/international-markets-u-s-trade/u-s-agricultural-trade/u-s-agricultural-trade-at-a-glance/> (Last accessed: 11.05.2023).
107. Fan Z., Rodriguez C. These 5 technologies have the potential to change global trade forever. *World Economic Forum* : веб-сайт. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2018/06/from-blockchain-to-mobile-payments-these-technologies-will-disrupt-global-trade/> (Last accessed: 21.08.2019).
108. Майборода Ю.О., Брензович К.С. Технологічне лідерство як основа реалізації національних економічних інтересів США. Digital and Innovative Economy: Processes, Strategies, Technologies: international scientific conference, Kielce (Poland), 25 January 2019. Kielce : Baltija Publishing, 2019. P. 25–27.
109. Global Innovation Index 2022. What is the future of innovation-driven growth? *World Intellectual Property Organization* : web site.

- URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2022-report> (Last accessed: 30.04.2024).
110. Capitalist Globalization Is Not Unwinding: TNCs Continue to Increase Their Power and Profits. *Economic front* : вебсайт. URL: <https://economicfront.wordpress.com/2019/03/01/capitalist-globalization-is-not-unwinding-tncs-continue-to-increase-their-power-and-profits/> (Last accessed: 20.08.2019).
 111. The 100 largest companies in the world by market capitalization in 2023 (in billion U.S. dollars). *Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-capitalization/> (Last accessed: 26.03.2024).
 112. Largest tech companies by market cap. URL: <https://companiesmarketcap.com/tech/largest-tech-companies-by-market-cap/> (Last accessed: 03.04.2024).
 113. Манойленко Д. В. Держави та ТНК: проблема взаємовідносин: міжнародно-правовий аспект. *Науковий вісник УжНУ. Серія «Право»*. 2014. Вип. 26. С. 258–261.
 114. Малащенко Ю. А., Єфременко А. Г., Заволока Ю. М. Формування економічного змісту та роль інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. *Економіка та суспільство*. 2018. № 15. С. 403–410. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/15_ukr/62.pdf (дата звернення: 21.08.2019).
 115. Trade Profiles 2022. United States of America. *World Trade Organization* : web-site. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/US_e.pdf (Last accessed: 03.04.2024).
 116. U.S. International Trade in Goods and Services, December and Annual 2022. *Bureau of Economic Analysis* : web-site. <https://www.bea.gov/news/2023/us-international-trade-goods-and-services-december-and-annual-2022> (Last accessed: 03.03.2023).
 117. Trade in services (% of GDP). *The World Bank* : web-site. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BG.GSR.NFSV.GD.ZS> (Last accessed: 03.04.2024)
 118. Service exports (BoP, current US\$). *The World Bank* : web-site. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.NFSV.CD> (Last accessed: 03.04.2024).

119. Service imports (BoP, current US\$). *The World Bank* : web-site. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.NFSV.CD> (Last accessed: 03.04.2024).
120. World Trade Outlook and Statistics. *The WTO* : web-site. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_outlook23_e.pdf (Last accessed: 03.04.2024).
121. International Services (Expanded Detail). *Bureau of Economic analysis. U. S. Department of commerce*. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-services-expanded> (Last accessed: 07.05.2023).
122. Hufbauer G. C., Zhiyao Lu Z. Macroeconomic Forces Underlying Trade Deficits. 2016. March 31. *Peterson Institute for International Economics*. URL: <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/macroeconomic-forces-underlying-trade-deficits> (Last accessed: 04.06.2021).
123. GDP growth. United States. *The World Bank* : web-site. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=US> (Last accessed: 01.04.2024).
124. External balance on goods and services (current US\$). *The World Bank* : web-site. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.RSB.GNFS.CD?end=2021&locations=US&start=1990&view=chart> (Last accessed: 01.04.2024).
125. Workman D. Top United States Trade Balances. URL: <https://www.worldstopexports.com/top-united-states-trade-balances/> (Last accessed: 01.04.2024).
126. The U.S. Trade Deficit: How Much Does It Matter? URL: <https://www.cfr.org/backgrounders/us-trade-deficit-how-much-does-it-matter> (Last accessed: 11.04.2023).
127. External balance on goods and services (% of GDP) – United States. *The World Bank* : web-site. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.RSB.GNFS.ZS?locations=US> (Last accessed: 11.04.2024).
128. Krishna N. D. U.S. investment in Malaysia up sharply as trade row with China drags on. *Reuters*. URL: <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china-malaysia-idUSKCN1VP1H0> (Last accessed: 10.04.2023).
129. Красовська О., Мовчан В. Економічні орієнтири України: до чого ми прагнемо. *Європейська правда*. 28 жовтня 2015.

- URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/10/28/7039941/> (Last accessed: 10.04.2023).
130. Dedrick J., Kraemer L. Intangible assets and value capture in global value chains: the smartphone industry. *Economic Research Working Paper*. 2017. No. 41. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_econstat_wp_41.pdf (Last accessed: 10.08.2021).
 131. KOF Globalisation Index. URL: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html> (Last accessed: 09.09.2022).
 132. Savina G., Haelg F., Potrafke N., Sturm J. The KOF Globalisation Index – Revisited. *Review of International Organizations*. 2019. 14 (3). P. 543–574. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11558-019-09344-2>
 133. KOF Globalisation Index: Weaker World Trade Slowing Globalisation. *KOF Swiss Economic Institute*. URL: <https://kof.ethz.ch/en/news-and-events/media/press-releases/2019/10/weaker-world-trade-slowng-globalisation.html> (Last accessed: 09.05.2023).
 134. Heimberger P. Measuring globalisation: A new database on economic openness. *Vienna Institute for International Economic Studies*. URL: <https://wiiw.ac.at/measuring-globalisation-a-new-database-on-economic-openness-n-461.html> (Last accessed: 09.05.2023).
 135. Merchandise export by product group (Million US Dollar). *WTO Stats*. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm (Last accessed: 04.04.2024).
 136. Amadeo K. US Exports: Top Categories, Challenges, and Opportunities. *The Balance*. URL: <https://www.thebalancemoney.com/u-s-exports-top-categories-challenges-opportunities-3306282> (Last accessed: 05.10.2022).
 137. Шлапак А. В. конкурентні позиції США на глобальному ринку: сучасні реалії. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Вип. 27. Ч. 1. С. 41–44. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_27/1/12.pdf (Last accessed: 03.09.2022).
 138. The benefits of international trade. *U.S. Chamber of Commerce*. January 15. 2021. URL: <https://www.uschamber.com/international/trade-agreements/the-benefits-of-international-trade> (Last accessed: 03.09.2022).

139. Exports by destination. *U. S. Energy Information Administration* : web-site. URL: https://www.eia.gov/dnav/pet/pet_move_expc_a_EP00_EEX_mbbldpd_a.htm (Last accessed: 03.04.2024).
140. Crude oil imports and prices: changes in 2022. *Eurostat* : web-site. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/DDN-20230328-1> (Last accessed: 03.04.2023).
141. Commercial services import by sector and partner, annual (Million US dollars). *WTO Stats* : web-site. URL: <https://stats.wto.org/?idSavedQuery=3330d290-028f-46f1-9fa6-9fa0dd015070> (Last accessed: 13.04.2024).
142. Services export reported values (million US dollars). *WTO Stats*. URL: <https://stats.wto.org/?idSavedQuery=ed9b45c3-692b-41ff-9b9b-872c2d594589> (Last accessed: 03.04.2024).
143. Hinloopen J., Marrewijk C. On the Empirical Distribution of the Balassa Index. *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*. 2001. 137 (1). P. 1–35. DOI: 10.1007/BF02707598
144. Маркович І. Специалізація експортних товарних груп як одна з характеристик торговельного потенціалу держави. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 10 (72). С. 43–50. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/60804964.pdf> (дата звернення: 10.08.2022).
145. Revealed comparative advantage. *UNCTADSTAT*. URL: <https://unctadstat.unctad.org/EN/RcaRadar.html> (Last accessed: 03.08.2023).
146. Wosiek. R, Visvizi A. The VWRCA Index: Measuring a Country's Comparative Advantage and Specialization in Services. The Case of Poland. *Economies*. 2021. № 9 (2). P. 1–12. DOI: <https://doi.org/10.3390/economies9020048>
147. Гаврилюк О. В., Остафій І. Ю. Особливості розвитку зовнішньої торгівлі України. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 49. С. 9–15. URL: http://bses.in.ua/journals/2020/49_2020/3.pdf (дата звернення: 17.11.2021).
148. Product concentration and diversification indices of exports and import. *UNCTADSTAT* : web-site. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.ConcentDiversIndices> (Last accessed: 09.04.2024).

149. U.S. science and technology leadership increasingly challenged by advances in Asia. *National Science Foundation* : web-site. URL: https://www.nsf.gov/news/news_summ.jsp?cntn_id=137394 (Last accessed: 09.08.2022).
150. Тимошенко І. В. Сучасні тенденції розвитку світового ринку високих технологій. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. Вип. 2 (25). С. 69–78. http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/25_2020/12.pdf (Last accessed: 09.08.2022).
151. Трофимова В. В. Конкурентні переваги США в інвестуванні науково-технологічного розвитку. URL: http://www.confcontact.com/2009_03_05/8_trofimova.php (Last accessed: 09.08.2022).
152. THOMSON REUTERS the top 100 global technology leaders. URL: <https://www.thomsonreuters.com/content/dam/ewp-m/documents/thomsonreuters/en/pdf/reports/thomson-reuters-top-100-global-tech-leaders-report.pdf> (Last accessed: 09.08.2023).
153. Gross domestic spending on R&D Total, Million US dollars, 2000–2022. *OECD Data*. URL: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm> (Last accessed: 09.11.2023).
154. Gross domestic expenditure on R&D (GERD) per capita at current prices and PPP. *Main Science and Technology Indicators*. 2021. Issue 2. DOI: <https://doi.org/10.1787/9917f5ea-en> (Last accessed: 09.11.2023).
155. The top 10 Digital Companies. *Forbes*. URL: <https://www.forbes.com/top-digital-companies/list/#tab:rank> (Last accessed: 09.11.2022).
156. World Digital Competitiveness Ranking 2022. *World Competitiveness Center*. URL: <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness-ranking/> (Last accessed: 09.11.2022).
157. High-technology exports (current US\$) – United States. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD?locations=US> (Last accessed: 19.11.2023).
158. High-technology exports (% of manufactured exports) – United States. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MFZS?locations=US> (Last accessed: 19.11.2023).
159. Leveraging technology and trade for economic development. *Economic and Social Commission for Asia and the Pacific Committee*

- on Information and Communications Technology, Science, Technology and Innovation*. URL: https://www.unescap.org/sites/default/files/CICTSTI_2018_7%20Leveraging%20tech%20and%20trade_English.pdf (Last accessed: 19.11.2022).
160. High tech exports – Country rankings. URL: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/high_tech_exports/ (Last accessed: 19.11.2023).
161. U.S. Department of Commerce. *Bureau of Industry and Security* : web-site. URL: <https://www.commerce.gov/bureaus-and-offices/bis> (Last accessed: 19.11.2022).
162. Workman D. United States Top 10 Exports. URL: <https://www.worldstopexports.com/united-states-top-10-exports/> (Last accessed: 20.11.2023).
163. US increases dominance of global arms exports. *Defence News*. URL: <https://www.defensenews.com/global/2021/03/15/us-increases-dominance-of-global-arms-exports/> (Last accessed: 20.05.2021).
164. U.S. arms exports up 49% in fiscal 2022. *Reuters*. URL: <https://www.reuters.com/world/us/us-arms-exports-up-11-fiscal-2022-official-says-2023-01-25/> (Last accessed: 30.01.2023).
165. U.S. arms exports in 2022, by country (in TIV expressed in million constant 1990 U. S. dollars. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/248552/us-arms-exports-by-country/> (Last accessed: 30.01.2023).
166. У США посилено експортний контроль щодо Росії, Китаю та Венесуели. URL: https://lb.ua/world/2020/06/30/460901_ssha_vstupilo_silu_uzhestochenie.html (дата звернення: 30.09.2020).
167. Wittig S. Transatlantic Trade Dispute: Solution for Airbus-Boeing Under Biden? *Intereconomics. Review of European Economic Policy*. 2021. Number 1. Volume 56. P. 23–31. URL: <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2021/number/1/article/transatlantic-trade-dispute-solution-for-airbus-boeing-under-biden.html> (дата звернення: 30.09.2022).
168. Wiseman P., Cook L., Madhani A. Airbus-Boeing deal eases US-EU tensions but conflicts remain. 2021. June 15. URL: <https://apnews.com/article/government-and-politics-joe-biden-europe-global-trade-business-e8a4cffb27bcad69240c283a89a17fa8/> (Last accessed: 06.08.2021).

169. Панченко Є., Войчак М. Державна підтримка високотехнологічного експорту: компаративний аналіз та уроки для України. *Міжнародна економічна політика*. 2016. № 2 (25). С. 99–125. URL: http://iejjournal.com/journals/25/2016_6_Panchenko_Voichak.pdf (дата звернення: 30.09.2022).
170. Каплинский О. В. Законодавча основа науково-технологічного та інноваційного лідерства США. *Наука та наукознавство*. 2017. № 1 (95). С. 92–104.
171. Small business. *Office of the United States Trade Representative*. URL: <https://ustr.gov/issue-areas/small-business> (Last accessed: 06.08.2021).
172. Kim I. S., Milner H. V. Multinational Corporations and their Influence Through Lobbying on Foreign Policy. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2019/12/Kim_Milner_manuscript.pdf (Last accessed: 21.05.2020).
173. U. S. Trade Policy Primer: Frequently Asked Questions. *Congressional Reasearch Service*. February 4, 2021. URL: https://www.everycrsreport.com/files/2021-02-04_R45148_bfcadcfd3cb8f89a3c2431e74114149b07666c.pdf (Last accessed: 07.08.2021).
174. Matthew J. Slaughter. How U. S. Multinational Companies Strengthen the U. S. Economy. *Business Roundtable and The United States Council Foundation*. 2009. 28 p. URL: https://www.uscib.org/docs/foundation_multinationals.pdf (Last accessed: 21.05.2020).
175. Брензович К. С., Майборода Ю. О. Вплив національних ТНК на формування позицій США на світових ринках. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 43. С. 3–8. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct43-1>
176. The 100 largest companies in the world by market capitalization in 2022 (in billion U. S. dollars). *Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-capitalization/> (Last accessed: 21.10.2022).
177. The Global 2000 (2022). *Forbes*. URL: <https://www.forbes.com/lists/global2000/?sh=ca098d35ac04> (Last accessed: 21.03.2023).
178. Fortune Global 500. URL: <https://fortune.com/global500/> (Last accessed: 21.03.2023).

179. Русак Д. Н. Национальная модель корпоратократии в контексте новых направлений экономической дипломатии. *Культура народов Причерноморья*. 2013. № 263. С. 112–120.
180. Майборода Ю. О. Модель взаємовідносин уряду та ТНК в контексті економічного зростання національної економіки США. *Економічна політика держави в умовах трансформаційних змін* : збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Одеса, 11 липня 2020 р. Одеса : ЦЕДР, 2020. С. 13–17.
181. Давидова І. О., Величко К. Ю., Печенка О. І. Транснаціональні корпорації. Харків : Видавництво «Форт», 2018. 175 с.
182. USA Spending Explorer. *Official website of the US Government*. URL: <https://www.usaspending.gov/explorer> (дата звернення: 21.03.2023).
183. The CIA has opened a global Pandora's box by spying on foreign competitors of American companies. URL: <https://www.motherjones.com/politics/1994/05/company-spies/> (Last accessed: 25.03.2023).
184. How arming Ukraine is stretching the US defence industry. *Financial Times*. URL: <https://ig.ft.com/us-defence-industry/> (Last accessed: 22.02.2023).
185. Солодковська Г. В. Модернізація торгових політик країн в умовах глобальної економічної лібералізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02. Київ, 2015. 20 с.
186. Trade (% of GDP) – United States, France, Canada, Germany. *The World Bank data*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=US-FR-CA-DE> (Last accessed: 25.10.2023).
187. U. S. Trade Policy: Background and Current Issues. *Congressional research service*. URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10156.pdf> (Last accessed: 25.03.2023).
188. Hufbauer G. C., Lu Z. The Payoff to America from Globalization: A Fresh Look with a Focus on Costs to Workers. *Peterson Institute for International Economics*. URL: <https://www.piie.com/sites/default/files/documents/pb17-16.pdf> (Last accessed: 26.03.2023).
189. Unemployment rate. Total, % of labour force. *OECD Data*. URL: <https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm> (Last accessed: 26.10.2022).

190. Participants in Trade Policy Development Process. *Library of Congress*. URL: <https://guides.loc.gov/united-states-trade-policy/policy-development-participants#s-lib-ctab-24375589-0> (Last accessed: 15.01.2020).
191. Mission of the USTR. *Office of the United States Trade Representative* : web-site. URL: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr> (Last accessed: 04.04.2021).
192. Майборода Ю. О. Економізація дипломатії та трансформація зовнішньоторговельної політики США в контексті збереження глобального торговельного лідерства. *Науковий вісник УжНУ. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2020. Вип. 33. Ч. 1. С. 106–111. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-33-19/>
193. Вергун В. А. Економічна дипломатія США: суть та особливості. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2009. Вип. 86. Ч. 1. С. 173–179.
194. Пахомова Н. І. Економізація дипломатичної служби як головний напрям її модернізації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 19. С. 30–32. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2011/11.pdf (дата звернення: 20.07.2020).
195. Безверха І. А. Комерційна дипломатія на сучасному етапі розвитку: основні тенденції та фактори впливу. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. № 10. С. 36–39. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/10-2015/08.pdf> (дата звернення: 20.07.2020).
196. Безверха І. А. Моделі комерційної дипломатії в умовах торговельної глобалізації : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02. Київ, 2018. 254 с.
197. Баранецький І. О. Економічна дипломатія США. *Зовнішня політика і дипломатія: традиції, тренди, досвід. Серія «Економічні науки»*. 2015. Вип. 22. Ч. 3. С. 155–160.
198. Trade, Growth, and Jobs: U.S. Trade Policy in the Obama Administration. URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/%20whitehouse.gov/files/documents/USTR%20Exit%20Memo.pdf> (Last accessed: 25.07.2020).
199. The President's 2016 Trade Policy Agenda. *Office of the US Trade Representative*. URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/2016-Trade-Policy-Agenda.pdf> (Last accessed: 25.07.2020).

200. The President's 2017 Trade Policy Agenda. *Office of the US Trade Representative*. URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/Chapter%201%20-%20The%20President%27s%20Trade%20Policy%20Agenda.pdf> (Last accessed: 20.07.2020).
201. 2020 Trade Policy Agenda and 2019 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program. URL: https://ustr.gov/sites/default/files/2020_Trade_Policy_Agenda_and_2019_Annual_Report.pdf (Last accessed: 25.07.2020).
202. «America First» – U.S. Trade Policy under President Donald Trump. URL: <https://english.bdi.eu/article/news/america-first-u-s-trade-policy-under-president-donald-trump/> (Last accessed: 25.07.2020).
203. 2021 Trade Policy Agenda and 2020 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program. URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2021/2021%20Trade%20Agenda/Online%20PDF%202021%20Trade%20Policy%20Agenda%20and%202020%20Annual%20Report.pdf> (Last accessed: 25.05.2022).
204. 2022 Trade Policy Agenda and 2021 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program. URL: [https://ustr.gov/sites/default/files/2022%20Trade%20Policy%20Agenda%20and%202021%20Annual%20Report%20\(1\).pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/2022%20Trade%20Policy%20Agenda%20and%202021%20Annual%20Report%20(1).pdf) (Last accessed: 25.05.2022).
205. EU-US Trade and Technology Council. *European Commission* : website. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/stronger-europe-world/eu-us-trade-and-technology-council_en (Last accessed: 26.05.2022).
206. 2023 Trade Policy Agenda and 2022 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program. URL: [https://ustr.gov/sites/default/files/2023-02/2023%20Trade%20Policy%20Agenda%20and%202022%20Annual%20Report%20FINAL%20\(1\).pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/2023-02/2023%20Trade%20Policy%20Agenda%20and%202022%20Annual%20Report%20FINAL%20(1).pdf) (Last accessed: 15.04.2023).
207. United States of America regional trade agreements in force. *WTO Regional trade agreement database*. URL: <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByMemberResult.aspx?MemberCode=840&lang=1&redirect=1> (Last accessed: 15.04.2023).

208. Trade agreements. *Office of the US Trade Representative* : web-site. URL: <https://ustr.gov/trade-agreements> (Last accessed: 17.04.2023).
209. Майборода Ю. О. Методика оцінки лідерства у міжнародній торгівлі. *Причорноморські економічні студії*. 2021. Вип. 71. С. 29–35. DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.71-4>
210. Exports of goods and services (BoP, current US\$). *The World Bank data*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.GNFS.CD> (Last accessed: 15.10.2022).
211. Мельник Т. В., Зубко О. В. Інноваційний регрес у товарній структурі зовнішньої торгівлі України. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4. Т. II. С. 192–199. URL: https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_4_2_192_199.pdf (дата звернення: 17.11.2021).
212. Export Dependence and Export Concentration. 2014. URL: https://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Inclusive%20development/Towards%20Human%20Resilience/Towards_SustainingMDGProgress_Chapter1.pdf (Last accessed: 16.11.2021).
213. Samen S. A Primer on Export Diversification: Key Concepts, Theoretical Underpinnings and Empirical Evidence. URL: https://blogs.worldbank.org/files/growth/EXPORT_DIVERSIFICATION_A_PRIMER_May2010%281%29.pdf (Last accessed: 16.11.2021).
214. Зубрицький А. І. Дослідження порівняльних переваг як бази експортного потенціалу економіки України. *Вісник соціально-економічних досліджень* : зб. наук. праць. 2015. № 57. С. 61–70. URL: <http://vsed.oneu.edu.ua/collections/2015/57/pdf/61-70.pdf> (Last accessed: 18.11.2021).
215. Trade Freedom Score. *The World Bank* : web-site. URL: <https://tcdata360.worldbank.org/indicators/trade.free.scr> (дата звернення: 18.11.2023).
216. Булкот О. Кількісні методи вимірювання ступеня транснаціоналізованості компанії. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2019. Вип. 3 (204). DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/2>. URL: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2019/10/204-14-20.pdf>

217. Merchandise exports (current US\$). *The World Bank Data*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.MRCH.CD> (Last accessed: 19.11.2022).
218. High-technology exports (% of manufactured exports). *The World Bank Data*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MFZS> (Last accessed: 19.11.2023).
219. Market concentration and structural change indices of exports and imports of products, annual. *UNCTADSTAT*. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=121> (Last accessed: 19.11.2023).
220. Index of Economic Freedom. URL: <https://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year&u=637691171624590788> (Last accessed: 20.11.2023).
221. Population. *The World Bank Data*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL> (Last accessed: 20.11.2023).
222. Imports of Goods and Services. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD> (Last accessed: 20.11.2023).
223. Хлістунова Н. Методичні засади оцінювання стратегічної гнучкості підприємств побутового обслуговування. *Вісник Донецького національного університету. Серія «Економіка і право»*. 2015. № 1. С. 397–404. URL: <https://jvestnik-c.donnu.edu.ua/article/view/347> (дата звернення: 21.11.2021).
224. Тутова О. В. Вимірювання рівня людського розвитку за допомогою методів агрегування. *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем* : зб. наук. пр. 2015. Вип. 20. С. 343–355.
225. World Trade Statistical Review 2021. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts2021_e.pdf (Last accessed: 22.11.2021).
226. Miller J. High-Tech Trade Rebounded Strongly in the Second Half of 2020, with New Asian Exporters Benefiting. *WIPO* : website. URL: https://www.wipo.int/pressroom/en/news/2021/news_0001.html (Last accessed: 22.11.2021).
227. Гайдучок О. І. Новітні глобальні виклики та загрози як детермінанта трансформації геоекономічного суперництва : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02. Київ, 2019. 242 с.

228. Брензович К. С., Майборода Ю. О., Січка В. М. Конкурентна взаємозалежність США та КНР в контексті геоекономічних трансформацій. *Причорноморські економічні студії*. 2022. Вип. 76. С. 18–24. DOI: <https://doi.org/10.32782/bses.76-2>
229. Bown C. P. US-China phase one tracker: China's purchases of US goods. *Peterson Institute for International Economics*. 2022. URL: <https://www.piie.com/research/piie-charts/us-china-phase-one-tracker-chinas-purchases-us-goods> (Last accessed: 22.11.2021).
230. Scissors D. US and China 2021 Trade Numbers. *American Enterprise Institute*. URL: <https://www.aei.org/foreign-and-defense-policy/us-and-china-2021-trade-numbers/> (Last accessed: 20.08.2022)
231. Іщук М. О., Іваницька О. П. Розвиток американо-китайських відносин за президенства Дж. Буша-молодшого. *Вісник студентського наукового товариства Донецького національного університету імені Василя Стуса*. 2018. Том 1. С. 45–48. URL: https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/5458?locale=uk_UA?locale=uk_UA (дата звернення: 21.08.2022)
232. China remains the top sender of international students to the United States in 2020/2021. *U. S. Embassy & Consulates in China*. URL: <https://china.usembassy-china.org.cn/china-remainsthe-top-sender-of-international-students-to-the-united-states-in-2020-2021> (Last accessed: 21.08.2022).
233. Number of students from China going abroad for study from 2010 to 2020. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/227240/numberof-chinese-students-that-study-abroad/> (Last accessed: 21.08.2022).
234. Зовнішньоекономічні відносини США в Азійсько-Тихоокеанському Регіоні (на прикладі Китаю). *Агросвіт*. 2018. № 19. С. 39–43. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/19_2018/6.pdf (дата звернення: 24.08.2022).
235. The US-China Investment Hub. URL: <https://www.us-china-investment.org/fdi-data> (Last accessed: 21.08.2022).
236. Hammer A. B. Why Have U. S. Firms Offshored to China? *Executive Briefings on Trade (USITC)*. 2017. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3370578 (Last accessed: 22.08.2022).
237. Maiden K., Listerud A. Trends in U. S. multinational enterprise activity in China, 2000–2017. *U. S. – China Economic and Security*

- Review Commission*. 2020. URL: https://www.uscc.gov/sites/default/files/2020-06/US_Multinational_Enterprise_Activity_in_China.pdf (Last accessed: 22.08.2022).
238. Фесенко М. В. Боротьба США та Китаю за глобальне лідерство у XXI столітті. *Міжнародні відносини. Серія «Політичні науки»*. 2015. № 6. URL: <https://elibrary.ivinas.gov.ua/3858/> (дата звернення: 22.08.2022).
239. Hass R. Stronger: Adapting America's China Strategy in an Age of Competitive Interdependence. New Haven: Yale University Press, 2021. 240 pp.
240. What's in the Semiconductor Chips Bill That Congress Is Set to Approve? *The Wall Street Journal*. URL: https://www.wsj.com/articles/semiconductor-chips-bill-congress-explained-11658866622?mod=article_inline (Last accessed: 22.09.2022).
241. Leibovici F., & Santacreu A.-M. (2020). The Dynamics of the U.S. Trade Deficit During COVID-19: The Role of Essential Medical Goods. *Economic Synopses*. 41. DOI: <https://doi.org/10.20955/es.2020.41>
242. U. S. Medical Devices: Imports and Exports, the Role of Tariffs and of the FDA. URL: <https://www.fimeshow.com/content/dam/Informa/fimeshow/en/downloads/FIME20-US-medical-device-report-eng.pdf> (Last accessed: 22.09.2022).
243. Selsky A. AP Explains: How is the Defense Production Act relevant? *AP News*. 2021. January 23. URL: <https://apnews.com/article/joe-biden-government-contracts-archive-contracts-and-orders-coronavirus-pandemic-bbb0f14dd5032760657c563565ecfe06> (Last accessed: 25.09.2022).
244. Mashkara-Choknadiy V., Mayboroda Y. Trade policy of the European Union and the United States of America under the Covid-19 pandemic. *Three Seas Economic Journal*. 2021. 2 (1). P. 53–59. DOI: <https://doi.org/10.30525/2661-5150/2021-1-9>
245. Bown C. P. US-China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart. *Peterson Institute of International Economy*. April 6, 2023. URL: <https://www.piie.com/research/piie-charts/us-china-trade-war-tariffs-date-chart> (Last accessed: 30.09.2023).
246. Number of new interventions per year, CHINA-USA. *Global trade alert* : web-site. URL: <https://www.globaltradealert.org/>

- country/42/affected-jurisdictions_222/period-from_20080101/period-to_20230401 (Last accessed: 13.05.2023).
247. Number of new interventions per year, USA – CHINA. *Global trade alert* : web-site. URL: https://www.globaltradealert.org/country/222/affected-jurisdictions_42/period-from_20080101/period-to_20230401 (Last accessed: 13.05.2023).
248. Bown C. P. China bought none of the extra \$200 billion of US exports in Trump's trade deal. *Peterson Institute of International Economy*. 2022. July 19. URL: <https://www.piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/china-bought-none-extra-200-billion-us-exports-trumps-trade> (Last accessed: 13.05.2023).
249. Here's why US importers and consumers pay Trump's tariffs, not China. *CNBS*. 2019. August 2. URL: <https://www.cnn.com/2019/08/02/heres-why-us-importers-and-consumers-pay-trumps-tariffs-not-china.html> (Last accessed: 13.05.2023).
250. Amiti M., Redding S. J., Weinstein D. E. The impact of the 2018 tariffs on prices and welfare. *The Journal of Economic Perspectives*. 2019. Vol. 33. No. 4. P. 187–210. URL: <https://www.nber.org/papers/w25672> (Last accessed: 04.04.2021).
251. Moss T. Pandemic Makes U.S.-China Economic Breakup More Likely, U. S. Businesses in China Say. *The Wall Street Journal*. 2020. April 17. URL: <https://www.wsj.com/articles/pandemic-makes-u-s-china-economic-breakup-more-likely-u-s-businesses-in-china-say-11587113926> (Last accessed: 04.04.2021).
252. Фари́на О. Хто має більший економічний вплив на Україну: США, Європа, Росія чи Китай? URL: <https://voxukraine.org/hto-maye-bilshij-ekonomichnij-vpliv-na-ukrayinu-ssha-yevropa-rosiya-chi-kitaj/> (дата звернення: 06.06.2022).
253. Лажник В. Й., Мельник Л. С. Зовнішня торгівля між Україною та США: динаміка, сучасний стан, регіональна диференціація. *Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2012. № 9 (234). С. 143–153. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/153584526.pdf> (дата звернення: 06.06.2022).
254. Хартія стратегічного партнерства США – Україна. *Посольство США в Україні*. URL: <https://ua.usembassy.gov/uk/u-s-ukraine-charter-on-strategic-partnership/> (дата звернення: 06.06.2022).

255. Trade statistics for international business development. Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc. *International Trading Center*. URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c842%7c%7c804%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1 (Last accessed: 16.06.2022).
256. Майборода Ю. О. Фактор Китаю у торговельно-економічному співробітництві України та США. *Економіка, фінанси, облік та право: тенденції, виклики, перспективи* : збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, м. Полтава, 6 вересня 2022 р. Полтава : ЦФЕНД, 2022. С. 6–8.
257. Roberts K. Ukraine on track for third straight record U.S. trade, fits pattern for developing nations. *Forbes*. URL: <https://www.forbes.com/sites/kenroberts/2019/09/30/ukraine-on-track-for-third-straight-record-us-trade-fits-pattern-for-developing-nations/?sh=47d68e8d24ef> (Last accessed: 26.06.2022).
258. Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами (2000–2021). *Дежкомстат* : вебсайт. URL: <https://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 26.08.2022).
259. Динаміка структури зовнішньої торгівлі послугами за країнами світу (2000–2021). *Дежкомстат* : вебсайт. URL: <https://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 27.08.2022).
260. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі 2021. *Дежкомстат* : вебсайт. URL: <https://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 27.08.2022).
261. Зовнішня торгівля послугами з країнами світу (за видами послуг) у 2021 році. *Дежкомстат* : вебсайт. URL: <https://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 27.08.2022).
262. Product space of the United states and Ukraine in 2021. *OEC*. URL: <https://oec.world/en/profile/bilateral-country/usa/partner/ukr#economic-complexity> (Last accessed: 27.08.2022).
263. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році. Статистичний збірник. Державний комітет статистики України, Київ. 2014. 160 с.
264. Зовнішня торгівля послугами України з країнами світу (за видами послуг на 2 зн. КЗЕП) за 2014 рік. *Дежкомстат* : вебсайт. URL: <https://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 27.08.2022).

265. Palinchak M., Brenzovych K., Mashkara-Choknadiy V., Mayboroda Y. The impact of war on the reorientation of trade flows: the case of Ukraine. *Studia regionalne a localne. Special issue*. 2023. DOI: 10.7366/15094995s2310
266. Статистичний збірник «Регіони України 2021». Ч. 2. Держкомстат, Київ, 2022. 637 с.
267. Юрчишин Р. Хто для України партнер № 1: США чи Китай? Мовою цифр. *Разумков Центр*. 25 червня 2021. URL: <https://razumkov.org.ua/statti/khto-dlia-ukrainy-partner-1-ssha-chy-kytai-movoiiu-tsyfr> (дата звернення: 17.10.2022).
268. Прямі інвестиції в Україну за 2021. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#5> (дата звернення: 17.10.2022).
269. Зосименко Т. Економічні інтереси України на тлі суперечностей у геополітичному трикутнику США – Китай – ЄС. Аналітична записка. *Рада зовнішньої політики «Українська призма»*. 2021. URL: <http://prismua.org.tilda.ws/china#rec358737138> (дата звернення: 18.10.2022).
270. Яценко О. М., Тананайко Т. С. Актуалітети торговельної політики України та країн Північної Америки: торговельно-економічні інтеграційні можливості та загрози. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 18. Ч. 3. С. 162–171. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/18_3_2018ua/35.pdf (дата звернення: 23.10.2022).
271. Products to be restored to GSP eligibility for Ukraine, effective October 30, 2019. *Office of the United States Trade Representative*. URL: https://ustr.gov/sites/default/files/files/gsp/Products_to_be_restored_to_GSP_eligibility_for_Ukraine.pdf (Last accessed: 18.10.2022).
272. Impact of Russia-Ukraine war on steel production and supply chains. *Gasworld*. URL: <https://www.gasworld.com/impact-of-russia-ukraine-war-on-steel-production-and-supply-chains/2022943.article> (Last accessed: 18.10.2022).
273. Василиця О. Торговельно-економічні відносини України та США на сучасному етапі. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. С. 38–42. URL: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/11.pdf> (дата звернення: 23.10.2022).

274. Орловська Ю. В., Карпенко К. О. Теоретичні та методологічні аспекти оцінки міжнародної спеціалізації країн. *Економічний простір*. 2017. № 121. С. 31–46. URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/571/1/Orlovska.pdf> (дата звернення: 23.10.2022).
275. Крупіца І. І. Розвиток транснаціональної корпорації та оцінка її транснаціоналізації. *Бізнес-навігатор*. 2014. № 2 (34). С. 217–223. URL: <http://www.mubip.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/44.pdf> (дата звернення: 24.10.2022).
276. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2021 році. *Дежкомстат* : вебсайт. URL: <https://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.10.2022).
277. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами у 2021 році. *Дежкомстат* : вебсайт. URL: <https://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.10.2022).
278. Зовнішня торгівля України у 2021 році. Статистичний збірник. Державний комітет статистики України, Київ. 2022. 134 с. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2022/zb/08/zb_zt_ukr_2021.pdf (дата звернення: 25.10.2022).
279. Зовнішня торгівля України 2019. Статистичний збірник. Державний комітет статистики України, Київ. 2020. 166 с. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/06/Zov_torg.pdf (дата звернення: 25.10.2022).
280. Зовнішня торгівля України у 2017 році. Статистичний збірник. Державний комітет статистики України, Київ. 2020. 148 с. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zbtutp2017.pdf (дата звернення: 26.10.2022).
281. Квартальні розрахунки валового внутрішнього продукту України, 2010–2021. *Дежкомстат* : вебсайт. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2022/zb/05/Zb_VVP_kv_2021.pdf (дата звернення: 26.10.2022).

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Показники оцінки місця і ролі країни в світовій торгівлі та їх інтерпретація

Показники	Інтерпретація показників
1	2
БАЗОВІ УМОВИ УЧАСТІ КРАЇНИ У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ (БЛОК 1)	
Аналіз загальних (нормативно-правових) умов участі країни у міжнародній торгівлі	
Участь у СОТ та інших організаціях, пов'язаних з регулюванням міжнародної торгівлі (дата вступу, тривалість співпраці). Покриття зв'язаними тарифами. Кількість зобов'язань за ГАТС. Кількість преференційних інтеграційних схем. Кількість спорів за участі країни у СОТ. Кількість (частота) нотифікацій	Участь країни у СОТ, взяті зобов'язання, застосування преференційних схем та нотифікації про запроваджені заходи є непрямими ознаками, що характеризують відкритість економіки країни та схильність її уряду до лібералізації торговельних відносин, транспарентність зовнішньоторгівельної політики та імплементацію загальноприйнятих правил участі у міжнародній торгівлі
Оцінка місця країни у розміщенні світових ресурсів	
Частка країни у розподілі світових ресурсів та їх якісні характеристики	Забезпеченість ресурсами, як природними, так і трудовими, є одним із факторів формування напрямку розвитку зовнішньої торгівлі, спеціалізації та конкурентоздатності експорту. Концентрація значної частини ресурсів у певній національній економіці з одного боку, підвищує можливості країни формувати кон'юнктуру світового ринку даного ресурсу та застосувати цю можливість в якості аргументу при застосуванні торгових преференцій чи обмежень, а з іншого – підвищує ймовірність недиверсифікованості експорту та як наслідок – може сприяти вразливості національної економіки в результаті залежності від експорту даного ресурсу
Оцінка масштабів національної економіки з точки зору внеску у світове виробництво	
ВВП (у порівнянні з іншими країнами). Частка національного ВВП у світовому	Масштаби економіки характеризують вагу країни у світовому господарстві, що в свою чергу впливає на можливості реалізації ефекту масштабу, формування широкої

Продовження таблиці А.1

1	2
	географії зовнішньої торгівлі, уможливорює представництво країни у провідних організаціях в якості лідера, формування інтеграційних угруповань в якості їх центру (ядра)
Оцінка економічних умов торгівлі	
Індекс умов торгівлі. Реальний ефективний обмінний курс.	Характеризують умови участі країни у експортно-імпортних операціях у контексті вартості національної грошової одиниці та переваги, які отримує країна, беручи участь у зовнішній торгівлі. З покращенням умов торгівлі вигода від зовнішньої торгівлі країни збільшується, оскільки країна може імпортувати більше товарів за той самий експортний дохід
Оцінка технологічних умов торгівлі	
Витрати на дослідження та розробки у вартісному вимірі порівняно з іншими країнами та у % до ВВП. Витрати на НДДКР на душу населення. Частка секторів (приватні структури в т. ч. іноземні, держава тощо) у фінансуванні НДДКР. Частка дослідницького персоналу у структурі зайнятості	Характеризують технологічний та інноваційний розвиток економіки як основу для розвитку експорту високотехнологічної продукції та якісного вдосконалення структури експорту, відображають застосування кадрового потенціалу у наукових розробках, обсяги фінансування інноваційної діяльності в державних масштабах та роль приватних структур у фінансуванні досліджень та інновацій
Оцінка відкритості економіки	
Зовнішньоторговельна квота. Коефіцієнт міжнародного поділу праці. Експортна квота. Імпортна квота. ЗТО на душу населення. Частка експорту у внутрішньому виробництві, %	Вимірюють внесок експорту у внутрішнє виробництво, відкритість національного ринку до імпорту, та загалом співвідношення зовнішньої торгівлі до створеного у економіці продукту
ФАКТИЧНІ ПОКАЗНИКИ УЧАСТІ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ (БЛОК 2)	
Оцінка загальних показників експорту	
Вартісні обсяги експорту. Частка у світовому експорті	Характеризують загальні обсяги експорту та їх співвідношення з експортом інших країн. Переважання за внеском у загальний світовий експорт свідчать про вагомий позиції у світовій торгівлі (експорті)

Продовження таблиці А.1

1	2
Аналіз показників структури експорту	
Загальна структура експорту (співвідношення видів продукції первинного, вторинного та третинного секторів економіки). Товарна структура. Структура експорту послуг. Географічна структура. Індекс Херфіндаля-Гіршмана. Індекс диверсифікації експорту	Характеризують якісну структуру експорту із врахуванням рівня обробки експортної продукції, географічну спрямованість торгівлі, та зокрема регіональну концентрацію експортних потоків, різноманітність експорту та його подібність (відмінність) із загальносвітовим
Оцінка ефективності та ефекту експорту	
Експорт на душу населення. Складність експорту (Export sophistication). Дохідність товарного експорту. Валютна ефективність експорту. Конкурентоспроможність експорту	Характеризують як ефективність експорту у традиційній його формі (на душу населення), так і з врахуванням валютного курсу та витрат на виготовлення експортної продукції (валютна ефективність), ефективність з точки зору складності структури експорту, конкурентоспроможність експорту країни як порівняння ринкових часток країн за групами товарів із частками інших країн-лідерів у торгівлі даною групою товарів
Оцінка показників спеціалізації та порівняльних переваг	
Частка країни у світовому експорті за секторами (ринкова частка). Частка експорту певної продукції у загальному експорті з країни. Індекс Баласса (RCA) та його похідні. Індекс експортної спеціалізації	Характеризують спеціалізацію експорту країни – переважаючі види товарів чи послуг у його структурі, ринкову частку країни у світовому експорті товару, послуги чи галузі, інтенсивність експортної діяльності вітчизняних підприємств та експортний потенціал торгівлі певними видами продукції у порівнянні з іншими національними господарствами
Оцінка зовнішньоторговельної політики країни	
Обсяг безмитного ввозу для режиму найбільшого сприяння, у % від загального імпорту. Середня ставка мита, %. Імпортне мито у % до загальних митних надходжень. Імпортне мито у % до загального обсягу товарного імпорту. Нетарифні обмеження імпорту (частка імпорту щодо якої застосовуються нетарифні обмеження)	Характеризують рівень захищеності внутрішнього ринку та сприяння зовнішній торгівлі, значення тарифних та нетарифних інструментів у регулюванні торговельних потоків, та узагальнено характеризують зовнішньоторговельну політику країни з точки зору інтенсивності застосування обмежувальних заходів

Закінчення таблиці А.1

1	2
Нетарифні обмеження експорту (частка експорту) щодо якої застосовуються нетарифні обмеження. Частка імпорту, що підлягає ліцензуванню (у %).	
Оцінка показників експортної діяльності підприємств та рівня транснаціоналізації економіки	
Кількість підприємств, що здійснюють експортні операції у загальній кількості підприємств. Частка національних компаній у провідних рейтингах найбільших ТНК світу. Частка ТНК у створеному внутрішньому продукті. Розподіл експорту з країни за розмірами компаній. Частка продажів ТНК у загальному експорті з країни. Індекси транснаціоналізації та інтерналізації окремих провідних компаній та їх модифікації	Характеризують зовнішньоекономічну активність національного бізнесу, роль ТНК у створенні національного продукту та експорті з країни, інтенсивність закордонної активності національних ТНК, їх загальні економічні характеристики та позиції на світових ринках
ДИНАМІКА УЧАСТІ КРАЇНИ У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ, ЇЇ ВПЛИВУ НА СВІТОВУ ТОРГІВЛЮ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЛІДЕРСТВА (БЛОК 3)	
Динамічне спостереження індикаторів фактичної участі (2 блок), а також спостереження за активністю держави у застосуванні обмежувальних та стимулюючих заходів регулювання торгівлі, участю у економічних інтеграційних угрупованнях тощо	Характеризують зміни позицій країни на світових ринках товарів і послуг та значення інструментарію регулювання зовнішньої торгівлі у досягненні (чи не досягненні) позитивних результатів. Поряд із показниками, що вимірюються кількісно (показники експортної діяльності, динаміка тарифів та нетарифних інструментів), враховується роль держави у наддержавних органах регулювання міжнародної торгівлі, потенціал інших економічних регуляторів, застосування яких державою в односторонньому порядку або в координації з партнерами може вплинути на світову товарну кон'юнктуру чи створити особливі умови функціонування зовнішньоекономічної діяльності для конкурентів

Джерело: узагальнено із врахуванням [48], [52], [216], [273], [274]

Додаток Б

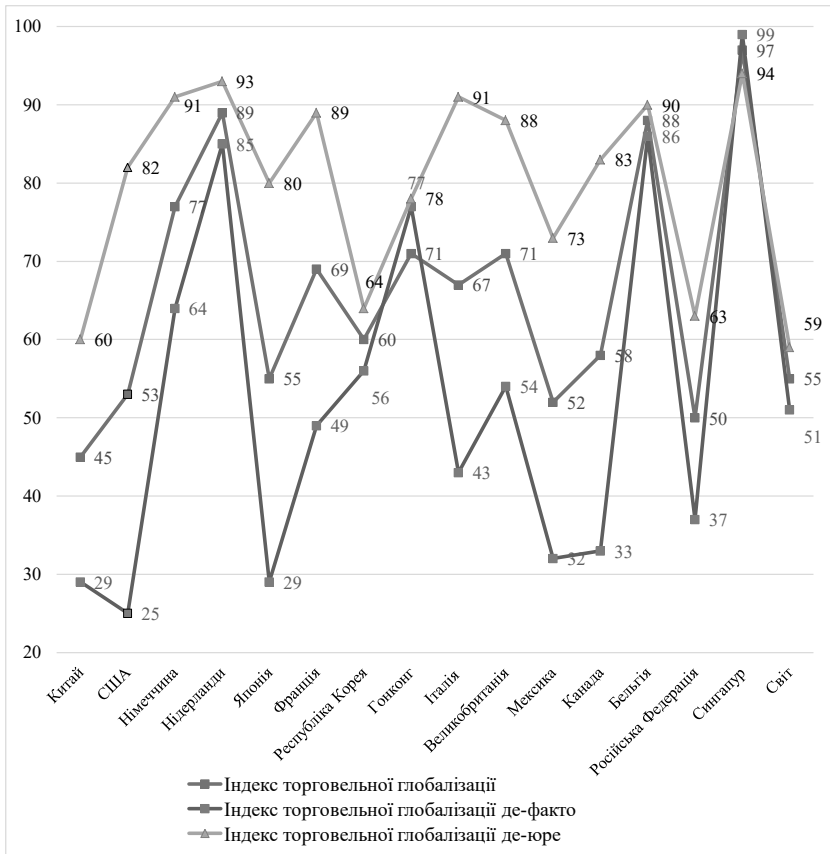


Рис. Б.1. Індекс торгівельної глобалізації провідних експортерів світу (KOF Globalisation Index) за 2020 рік, пункти

Джерело: побудовано за даними джерела [131]

Додаток В

Таблиця В.1

Субсидійні заходи, запроваджені США щодо підтримки компанії «Boeing» (за результатами розслідування COT)

Владна структура, що запровадила захід	Заходи, виявлені COT як такі, що стосуються субсидування експорту	Обсяг субсидії, млрд дол.
1	2	3
Уряд США	Звільнення від сплати податків та податковий виключення, передбачені законодавством щодо закордонних продажів та Законом про екстериторіальне виключення доходів	2,1
Національна космічна агенція (NASA)	Прямі виплати компанії «Boeing» відповідно до договорів про закупівлі, укладених за вісьмома програмами досліджень та розробок з авіації та обладнання, що надаються Boeing відповідно до договорів про закупівлю та Акту про космос (Space Act)	2,6
Департамент оборони США	Виплати, здійснені відповідно до інструментів допомоги, згідно з укладеними 23 програмами досліджень, розробок, випробувань та оцінки (Research, Development, Test and Evaluation (RDT&E) programmes). Доступ до державних об'єктів та обладнання, що надаються Boeing відповідно до програм досліджень, розробок, випробувань та оцінки (RDT&E programmes)	0,3–2,4
Штат Канзас (в тому числі муніципалітети)	Зниження податку на майно та продаж, надане компанії «Boeing» щодо промислових облігацій, випущених штатом Канзас та муніципалітетами в них (Industrial Revenue Bonds)	0,48
Штат Іллінойс (в тому числі муніципалітети)	Відшкодування частини витрат на переміщення компанії Boeing. 15-річний податковий кредит та зменшення податків на майно. Погашення боргу за оренду штаб-квартири Boeing.	0,01

Закінчення таблиці В.1

1	2	3
Штат Вашингтон (в тому числі муніципалітети)	Зниження податку на бізнес (Business and Occupation (B&O) tax). Податкові кредити на промислові розробки, розробки програмного, апаратного забезпечення та податок на майно. Фінансування програми розвитку робочої сили та ресурсного центру з працевлаштування	0,08 (без врахування майбутніх вигод)

Джерело: сформовано за даними [167]

Додаток Г

Таблиця Г.1

Американські ТНК у рейтингу компаній «Fortune Global 500»
у 2019 та 2022

Сектор	Перелік компаній-лідерів, їх кількість та місце в рейтингу компаній світу в даній групі (2022)	Ринкова частка американських ТНК, % від світових продажів	
		2022	2019
1	2	3	4
Авіабудування та оборонний сектор	5 з 12: https://fortune.com/fortune500/2019/boeing/Lockheed Martin (3), Raytheon (4), Boeing (5), General Dynamics (11) Northrop Grumman (12)	39,7	45,4
Легка промисловість	1 з 2: Nike (2)	36,4	30,8
Ділові послуги	0 з 3	0	0
Хімічна промисловість	2 з 13: Dow (4), 3M (10)	12,2	21,45
Енергетика	11 з 77: Exxon Mobil (5), Chevron (10), Marathon Petroleum (11), Phillips66 (17), Valero (18), Energy Transfer Partners (36), ConocoPhillips (50), Plains GP Holdings (56), Enterprise Products (59), Exelon (65), World Fuel Services (73)	14,9	15
Інжиніринг та будівництво	0 з 12	0	0
Продуктові та аптечні мережі	4 з 18: Walgreens Boots (1), Kroger (2) Albertsons (9), Publix Supermarkets (17)	36,7	29,6
Виробництво і продаж продуктів харчування, напоїв та тютюну	8 з 17: Archer Daniels Midland (2), PepsiCo (3), Bunge (6), Tyson Foods (9), Coca Cola (11), CHS (12), Philip Morris (16), Mondelez International (17)	46,5	53,4
Фінанси	26 з 111: Berkshire Hathaway (1), JPMorganChase (10), Fannie Mae (13), Bank of America (17), Wells Fargo (22), State Farm Insurance (23), Citigroup (25), MetLife (32), Prudential Financial (34), Freddie Mae (39), Goldman Sachs (40) та ін.	26,7	26

Закінчення таблиці Г.1

1	2	3	4
Фармацевтичні компанії та охорона здоров'я (в т. ч. медичне страхування)	17 з 32: CVS Health (1), UnitedHealth Group (2), McKesson (3), AmerisourceBergen (4), Cigna (5), Cardinal Health (6), Elevance (7), Centene (8), Johnson & Johnson (11) та ін.	66,4	74
Товари для дому	1 з 3: Procter & Gamble (1)	43,2	41,7
Промислове обладнання	4 з 17: General Electric (1), Caterpillar (4), Honeywell (7), Deere (11), 3M (14)	24,3	34,4
Матеріали	1 з 32: Nucor (24)	1,9	2,5
ЗМІ	3 з 3: Walt Disney (1), Netflix (2), Paramount Global (3)	100	68,6
Автомобіле-будування	3 з 33: FordMotor (5), General Motors (8), Tesla (20)	10,7	11,3
Роздрібна торгівля	10 з 16: Walmart (1), Amazon (2), Costco Wholesale (3), Home Depot (4), Target (5), Lowe's (6), Best Buy (10), TJX (11), Dollar General (15), CarMax (16)	77,3	81,9
Комп'ютерні технології	13 з 35: Apple (1), Alphabet (4), Microsoft (5), Dell (7), IBM (9), Intel (12), HP (13), Facebook (14), Cisco Systems (17), Oracle (21), Hewlett Packard Enterprise (30)	30,9	41,8
Телекомунікації	4 з 15: AT & T (1), Verizon Communications (2), Comcast (4), Charter Communications (10)	36,9	35,2
Транспорт	5 з 20: United Parcel Service (2), FedEx (5), US postal Service (6), Delta Airlines (18), United Airlines (19)	21,4	35,7
Оптова торгівля	5 з 25: Sysco (9), Tech Data (17), Arrow Electronics (19)	10,3	9,3

Джерело: Побудовано за даними джерела [178]

Додаток Д

Таблиця Д.1

Повноваження та функції гілок влади США
у сфері регулювання зовнішньої торгівлі

ЗАКОНОДАВЧА	ВИКОНАВЧА	СУДОВА
1	2	3
Конгрес загалом (Congress) Затвердження законодавства у сфері регулювання участі США у міжнародній торгівлі, в т. ч. введення в дію міжнародних угод, встановлення мит та інших податків. Взаємодія з МВФ та Світовим банком, контроль за впливом розвитку фінансових ринків на економіку США. Два комітети – <i>Бюджетний комітет</i> Палати представників (House Ways and Means) та <i>Фінансовий комітет Сенату</i> (Senate Finance Committee) мають пріоритетні повноваження у питаннях торгової політики.	Президент (President) Має вплив на формування напрямку торгової політики та ініціювання законодавства, необхідного для введення в дію даних напрямів. Президент звертається із запитами до Комітету сприяння торгівлі, ініціюючи торгові розслідування щодо запровадження торгових обмежень та зустрічних торгових заходів. Може впливати на торгові відносини, проводячи переговори та зустрічі з головами інших держав, та у інших сферах торгової політики в разі, якщо необхідно є участь у комунікації вищого керівництва держави.	Комісія з міжнародної торгівлі (United States International Trade Commission – USITC) Квазі юридичний орган – проводить розслідування заходів та порушень у міжнародній торгівлі, в тому числі тих, що несуть шкоду національній промисловості, призводять до порушення прав інтелектуальної власності; здійснює незалежний аналіз інформації щодо торгівлі, тарифів та конкуренції, контролює та забезпечує ведення зведеного тарифного плану США.
Комітет сприяння торгівлі (Trade promotion authority) – окремий комітет Конгресу, що розглядає підписані президентом міжнародні торгові угоди на предмет їх відповідності законодавству США.	Офіс торгового представника (Office of the United States Trade Representative) Входить до структури виконавчого офісу президента. Голова призначається президентом та є основним радником у питаннях торгової політики. Першочергові функції полягають у розробці, координації торгової політики, проведення двосторонніх, регіональних та багатосторонніх перемовин, контроль за дотриманням законодавства США.	Міністерство торгівлі (U. S. Department of Commerce) Визначає розмір антидемпінгового та антисубсидійного мита, що може бути запроваджений щодо іноземних товарів, що відповідно до розслідування Комісії з міжнародної торгівлі ввозяться до США із застосуванням субсидій або за демпінговими цінами та несуть шкоду національному ринку.

Закінчення таблиці Д.1

1	2	3
		Інструктує Департамент митного та прикордонного захисту США у питанні оцінки мита щодо таких імпортованих товарів.
Комітети палат Конгресу Комітет зовнішніх зв'язків Палати представників (<i>House of Foreign Affairs</i>) та Банківський комітет Сенату (<i>Senate Banking Committees</i>) володіють повноваженнями у сфері експортного контролю. Комітети зовнішніх зв'язків обох палат також моніторять розвиток торгових відносин в контексті питань міжнародних відносин. Сенатори та конгресмени Голосують винесені на розгляд конгресу питання, беруть участь у комітетах як делеговані представники, або ініціативно, здійснюють неформальний вплив на представників політичних партій в межах наданих їм електоратом повноважень.	Комітет торгової політики (<i>Trade Policy Committee</i>) Система комітетів, що здійснюють адміністрування торгових функцій уряду, координують позицію США через процес міжагенційної взаємодії із залученням громадськості та приватних груп до прийняття рішень і підпорядковані торговому представнику. Включає галузеві агенції, кожна з яких має свою процедуру роботи та працює у відведених їй сфері (департаменти комерції, сільськогосподарства, праці, безпеки, малого бізнесу, якості навколишнього середовища, підтримки інтелектуальної власності та інші).	Суд міжнародної торгівлі (<i>Court of International Trade</i>) Має виключну юрисдикцію у розгляді питань, пов'язаних з торгівлею, в тому числі щодо запровадження митних заходів та інших інструментів, імпортованих ембарго (окрім тих, що були запроваджені з метою захисту здоров'я, забезпечення безпеки) та інших торгових обмежень. Федеральний апеляційний суд (<i>U. S. Court of Appeals for the Federal Circuit</i>) Розглядає апеляції рішень Суду міжнародної торгівлі та інших судів, пов'язаних із патентним правом. Верховний суд (<i>Supreme Court</i>) Розглядає скарги, передані від Апеляційного суду.

Джерело: сформовано з урахуванням [190], [191]

Додаток Е

Таблиця Е.1

**Порівняльна характеристика програм торгової політики США
за президентів США Б. Обами та Д. Трампа**

Б. ОБАМА	Д. ТРАМП
1	2
Принцип (лозунг) реалізації державної програми	
«Справедлива, вільна та виважена торгівля збільшить можливості для середнього класу (американців)».	«Америка – передусім».
Основна мета торговельної політики	
Сприяти економічному зростанню США, збільшенню робочих місць, зміцненню середнього класу, спрямувати неминучу дію глобалізації на реалізацію економічних інтересів нації та її цінностей.	Сприяти зміцненню позицій країни на світових ринках, повернути торговельне лідерство і знизити дефіцит торгового балансу як основний показник втрати позицій країни у світовій торгівлі.
Концептуальна основа торговельної політики	
Помірний лібералізм – обстоювання принципів вільної торгівлі, значна увага до ролі СОТ як міжнародного регулятора та координатора дотримання законних прав учасників міжнародної торгівлі, активне використання правових інструментів протидії недобросовісній конкуренції у міжнародній торгівлі та разом з тим, застосування низки тарифних та нетарифних інструментів захисту національного виробництва в умовах відновлення від світової кризи.	Неопротекціонізм (економічний націоналізм) – активне перебалансування у бік протекціоністських та неомеркантилістських засад зовнішньоторговельної політики, гіперактивне застосування механізму вирішення торгових суперечок у системі СОТ та загострення стосунків з організації, скептицизм щодо дієвості багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі, поодинокі односторонні заходи регулювання зовнішньої торгівлі.
Фокус програми	
Усунення бар'єрів на шляху експорту США, координація «правил гри» за рахунок підвищення стандартів міжнародної торгівлі, захист торгових прав США.	Посилення економічної складової забезпечення національної безпеки. Торгівля – центральний елемент національної стратегії США. Агресивна позиція у відносинах з партнерами та СОТ, зміщення акценту з багатосторонньої торгівлі на двосторонні відносини.
Позиція щодо глобального лідерства США та найближчих конкурентів	
Основний конкурент – КНР. Основним механізмом протистояння Китаю, збереження лідерства у світовому експорті та контролю	Основний конкурент – КНР. Основні механізми впливу на конкурента – публічний тиск, торговельна війна, використання одностороннього

Продовження таблиці Е.1

1	2
за Тихоокеанським регіоном визначено введення в дію Транстихоокеанського партнерства, недопущення порушення прав інтелектуальної власності США китайськими компаніями, стримана критика китайської валютної політики, трудового законодавства та індустріалізації.	регулювання торгівлі через запровадження тарифів на імпорт з Китаю, боротьба з недобросовісною конкуренцією з боку китайського уряду та підприємств (крадіжкою інтелектуальної власності, відкритим копіюванням технологій тощо).
Напрямки реалізації програми	
Розширення договірної бази співпраці міжнародної торгівлі – заплановане підписання угоди про Транстихоокеанське партнерство (ТТП), що мало стати найбільшою в світі зоною вільної торгівлі; двосторонніх торгових угод з Перу, Колумбією, Пд. Кореєю, Панамою; проведення переговорів щодо створення Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства. Обґрунтований і помірний контроль виконання торговельних зобов'язань у системі СОТ (всі 24 позовів США, в т. ч. 15 проти Китаю – були задоволені на користь позивача). Підвищення стандартів у міжнародній торгівлі – забезпечення захисту прав працівників, задіяних у експорті на території США та за їх межами, поширення екологічних стандартів експорту та недопущення порушення прав інтелектуальної власності США за кордоном, лібералізація торгівлі інформаційними та комунікаційними послугами.	Згортання багатосторонньої договірної бази співпраці у міжнародній торгівлі – скасування угоди про Транстихоокеанське партнерство, перегляд умов НАФТА, зони вільної торгівлі з Пд. Кореєю (KORUS). Формування зовнішньоторговельної політики відповідно до розмежування країн світу на партнерів – тих що дотримуються принципів справедливості у торгівлі, та інші – тих що застосовують щодо США недобросовісну торговельну практику. Активна і відкрита боротьба із несправедливою торговельною практикою через національне законодавство протидії несправедливій конкуренції та активна позиція захисту інтересів США у СОТ, в т. ч. застосування інструментів тиску на партнерів по організації (критика системи СОТ, заклики до реформування, блокування формування апеляційного органу тощо).
Географія партнерства	
Пріоритети: Транстихоокеанське партнерство як основа лідерства США у Азійсько-Тихоокеанському регіоні та Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство як основа для поглиблення торговельної співпраці США та ЄС.	Пріоритети: НАФТА – перегляд угоди на підставі її несправедливості та «шкідливості» щодо національної економіки США. Інші напрямки: Азійсько-Тихоокеанський регіон – відсутність єдиної позиції та фрагментарний двосторонній підхід

Закінчення таблиці Е.1

1	2
Інші напрямки: Стриманий інтерес до НАФТА на фоні поглиблення двосторонніх зав'язків з окремими латиноамериканськими країнами, що не входять до НАФТА, та формування угоди ТТП за участю Мексики та Канади як альтернативи. Підтримка країн що розвиваються (програми підтримки розвитку економік країн Африки та Латинської Америки, що відкрито розглядаються урядом як потенційні ринки збуту експортної продукції США та розміщення ТНК).	у налагодженні торговельних відносин, зокрема з Китаєм та Японією. Натомість укладено дві двосторонні угоди з Японією (перша – щодо скасування тарифів у торгівлі продуктами харчування, друга – щодо торгівлі цифровою продукцією) Втрата інтересу до поглиблення торговельної співпраці з ЄС (згортання проекту про Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство). Натомість – через вихід Великобританії з ЄС укладено нову двосторонню торговельну угоду. Розвиток нового напрямку торговельної співпраці з країнами Африки (зокрема, з Кенією) – підтримка Африканської континентальної зони вільної торгівлі з боку США, визнання Африканського континенту як перспективного напрямку інвестування.
Галузеві пріоритети у підтримці експорту	
Автомобільна промисловість, високотехнологічний промисловий експорт з високою часткою доданої вартості, екологічні енергетичні технології, інформаційні та комунікаційні послуги, сільське господарство (продукція харчування, в т. ч. органічне виробництво).	Автомобільна промисловість, експорт металів, енергетичні ресурси, трансфер технологій та торгівля послугами, електронна торгівля, сільськогосподарська продукція.

Джерело: побудовано за даними: [198–202]

Додаток Ж

Таблиця Ж.1

**Діючі зони вільної торгівлі за участі США,
станом на травень 2023 року**

Країни партнери та рік введення в дію	Основні преференції та охоплені сектори
1	2
Оман (2009)	Для Оману: зниження або скасування мит за окремим видами продукції (головним чином живі тварини та сільськогосподарська продукція з низьким ступенем обробки). Для США: безмитний доступ на ринок Оману всіх промислових та споживчих товарів.
Бахрейн (2006)	Для Бахрейну: майже 100 % звільнення від ввізних мит для товарів з Бахрейну. Для США: прощення доступу на ринок продукції сільськогосподарства, фінансових послуг, аудіовізуальних, телекомунікаційних, послуг у сфері охорони здоров'я, дис-трибуції, архітектури та інженерії.
Йорданія (2001)	Для Йорданії: повне скасування мит на експорт до США текстилю, одягу та товарів для подорожей. Безмитний ввіз до США продукції, що виготовлена в Йорданії за умови, що така продукція містить складові походженням з Ізраїлю. Для США: повне скасування мит на експорт до Йорданії текстилю, одягу та товарів для подорожей, ужорсточення правил захисту прав інтелектуальної власності з боку Йорданії.
Марокко (2006)	Взаємне скасування мит на 95 % продукції та подальше скорочення натарифних бар'єрів. Для Марокко: підтримка економічних реформ з боку США. Для США: відкриття доступу на ринок фінансових послуг, захист інвестицій.
Панама (2012)	Для Панами: підтримка з боку США інфраструктурних проєктів. Для США: скасування тарифів та усунення бар'єрів для послуг США, включаючи фінансові послуги.
Перу (2019)	Для Перу: встановлення преференційних ставок мит для експортерів продовольства, текстилю та одягу. Для США: безмитний експорт до Перу для 2/3 сільськогосподарських товарів і повне скасування мит до 2026 року, скасування мит на текстиль та одяг. Захист американських інвестицій, особливо інвестицій у легку промисловість. Скасування обмежень для надавачів фінансових послуг на території Перу.

Продовження таблиці Ж.1

1	2
Чилі (2004)	Для Чилі: негайне скасування мит на 95 % товарів з моменту вступу в дію, скасування експортних субсидій на агропродукцію з боку США. США: скасування мит на імпорт до Чилі на 75 % товарних позицій. Спрощення правил доступу на ринок послуг для експортерів зі США (телекомунікації).
Колумбія (2012)	Для Колумбії: майже повне скасування ввідного мита для колумбійських товарів до 2028 року. Для США: скорочення чи скасування мит на агропродукцію, машини і обладнання в.ч. літаки, хімічну продукцію, скасування бар'єрів на шляху послуг (телекомунікації).
Ізраїль (1985)	Взаємне скасування мит на товари та добровільне зняття обмежень на торгівлю послугами. Єдина з діючих угод за участі США без положення про захист прав інтелектуальної власності. Встановлено преференції щодо імпорту до США товарів, що повністю виготовлені в Ізраїлі або спеціальних індустріальних зонах Qualified Industrial Zones (QIZs) – West Bank and Gaza Strip, Єгипту і Йорданії.
Австралія (2005)	Для Австралії: доступ національних виробників до участі в державних закупівлях, скасування мит та збільшення квот для сільськогосподарської продукції, зокрема м'яса, сприяння доступу на ринок послуг США (телекомунікація, освіта). Для США: скасування мит для 99 % товарної номенклатури, безмитний ввіз продукції сг та готового продовольства, допуск американських компаній до участі в державних закупівлях, спрощення доступу для фармацевтичної продукції.
Сінгапур (2004)	Для Сінгапуру: Скасування всіх мит на експорт Сінгапуру до США. Скасування митного збору (Merchandise Processing Fee), на товару що походять з Сінгапуру. Більш сприятливі умови для постачальників послуг на території США. Захист інвестицій з Сінгапуру а території США. Для США: Скасування мит на імпорт з Сінгапуру, створення сприятливих умов для постачальників банківських та телекомунікаційних послуг зі США.
Республіка Корея (KORUS) (2012)	Взаємне скасування мит на 95 % товарів. Особливе значення мало скасування мит для сільськогосподарської продукції та продукції автомобільної галузі. Взаємне недопущення дискримінації постачальників послуг. Для США: сприяння доступу на ринок послуг, зокрема фінансових.
Канада, Мексика (USMCA) (оновлена NAFTA) (2020)	Скорочення митних квот на взаємну торгівлю та скасування мит у торгівлі агропродукцією, текстилем автомобілями, захист інтелектуальних прав (NAFTA).

Закінчення таблиці Ж.1

1	2
	У переглянутій угоді: Для всіх сторін: сприяння електронній торгівлі та заборона на запровадження мит на цифрові продукти. Для США доступ на ринок молочної продукції Канади. Розширення можливостей постачання консультаційних та фінансових послуг. Для Мексики – 0 % мита при експорті автомобілів до США та Канади в разі якщо 75 % виготовлено в країні.
Коста-Рика, Домініканська Республіка, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа (CAFTA-DR)	Повне взаємне скасування мит впродовж 20 років. Забезпечення недискримінаційного положення для компаній з США порівняно з іншими партнерами з Латинської Америки.

Джерело: побудовано за даними [207], [208]

Додаток 3

Таблиця 3.1

Вхідні дані та результати розрахунку кореляційного зв'язку між показниками двосторонньої торгівлі Україна – США та ВВП України, 2014–2021 рр.

Роки	Показники торгівлі					ВВП України (номін.), млн грн (Y)
	експорт товарів, млн дол. (X1)	імпорт товарів, млн дол. (X2)	експорт послуг, млн дол. (X3)	імпорт послуг, млн дол. (X4)	зовнішньоторговельний оборот, млн дол. (X5)	
2014	667,9	1928,9	687,4	511,6	3795,8	1586915
2015	481,8	1480,7	666,4	487,2	3116,1	1988544
2016	426,6	1687,9	717,3	693,6	3525,4	2385367
2017	828,1	2524,6	848,2	644,9	4845,8	2981227
2018	1111,4	2962,4	1011,7	461,1	5546,6	3560302
2019	978,6	3284,4	1288,5	502,1	6053,6	3977198
2020	983,9	3068,7	1419,2	687,9	6159,7	4222026
2021	1610,5	3333,3	1951,9	793,3	7626,3	5459574
Коефіцієнт кореляції	Пара ознак X1-Y	Пара ознак X2-Y	Пара ознак X3-Y	Пара ознак X4-Y	Пара ознак X5-Y	—
	0,697	0,623	0,943	0,703	0,835	—
Якісна оцінка зв'язку	Прямий, помітний	Прямий, помітний	Прямий, вельми високий	Прямий, високий	Прямий, високий	—
Рівень значущості (статистична похибка)	0,1	0,1	0,001	0,05	0,01	

Джерело: розраховано за даними [258], [259], [276–281]

Таблиця 3.2

Вхідні дані та результати розрахунку кореляційного зв'язку між показниками двосторонньої торгівлі Україна – Китай та ВВП України, 2014–2021 рр.

Роки	Показники торгівлі					ВВП України (номін.), млн грн (Y)
	експорт товарів, млн дол. (X1)	імпорт товарів, млн дол. (X2)	експорт послуг, млн дол. (X3)	імпорт послуг, млн дол. (X4)	зовнішньо-торговельний оборот, млн дол. (x5)	
2014	2674,1	5411,0	45,4	45,7	8176,2	1586915
2015	2399,1	3771,0	40,6	128,4	6339,1	1988544
2016	1832,5	4687,7	60,1	96,1	6676,4	2385367
2017	2039,3	5648,7	75,4	165,1	7928,5	2981227
2018	2200,1	7608,4	106,0	189,0	10103,5	3560302
2019	3593,1	9204,8	190,8	226,8	13215,5	3977198
2020	7100	8318,4	124,3	197,2	15739,9	4222026
2021	8003,6	1098,2	95,7	284,3	9481,8	5459574
Коефіцієнт кореляції	Пара ознак X1-Y	Пара ознак X2-Y	Пара ознак X3-Y	Пара ознак X4-Y	Пара ознак X5-Y	—
	0,806	-0,029	0,650	0,955	0,608	—
Якісна оцінка зв'язку	Прямий, високий	Зв'язок відсутній	Прямий, помітний	Прямий, вельми високий	Прямий, помітний	—
Рівень значущості (статистична похибка)	0,05	табличне значення коефіцієнта для нашої вибірки перевищує розрахункове для всіх рівнів значимості	0,05	0,01	0,1	

Джерело: розраховано за даними [258], [259], [276–281]

Таблиця 3.3

**Вхідні дані та результати розрахунку кореляційного зв'язку
між показниками двосторонньої торгівлі України – РФ
та ВВП України, 2014–2021 рр.**

Роки	Показники торгівлі					ВВП України (номін.), млн грн (Y)
	експорт това- рів, млн дол. (X1)	імпорт товарів, млн дол. (X2)	експорт послуг, млн дол. (X3)	імпорт послуг, млн дол. (X4)	зовніш- ньо-тор- говель- ний оборот, млн дол. (X5)	
2014	9798,2	12700	3537,8	885,8	26921,8	1586915
2015	4827,7	7492,7	3039,8	653,9	16014,1	1988544
2016	3592,9	5149,3	3077,4	499,9	12319,5	2385367
2017	3936,5	7204	3416,4	429,3	14986,2	2981227
2018	3652,6	8090	3336,8	452,8	15532,2	3560302
2019	3242,8	6985	6199,8	304,0	16731,6	3977198
2020	2706,0	4541,8	2637,8	176,0	10061,6	4222026
2021	3414,1	6083,5	1945,2	189,4	11632,5	5459574
Коефіцієнт кореляції	Пара ознак X1-Y	Пара ознак X2-Y	Пара ознак X3-Y	Пара ознак X4-Y	Пара ознак X5-Y	
	-0,665	-0,563	-0,128	-0,913	-0,636	
Якісна оцінка зв'язку	Зворот- ний поміт- ний	Зворот- ний, поміт- ний	Зворот- ний, слаб- кий	Зворот- ний, вельми високий	Зворот- ний, поміт- ний	
Рівень значущості (статис- тична похибка)	0,1	табличне значення коефі- цієнта пере- вищує розрахун- кове для всіх рівнів значи- мості	табличне значення коефіці- єнта пере- вищує розрахун- кове для всіх рівнів значи- мості	0,01	0,1	

Джерело: розраховано за даними [258], [259], [275–280]

Наукове видання

**Майборода Юрій Олексійович
Брензович Катерина Степанівна
Палінчак Микола Михайлович**

ГЛОБАЛЬНЕ ТОРГОВЕЛЬНЕ ЛІДЕРСТВО США: ПЕРЕДУМОВИ, ФАКТОРИ ТА МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Монографія

Підписано до друку 10.04.2024 р.
Формат 60х84/16. Папір офсетний.
Цифровий друк. Гарнітура Cambria.
Ум. друк. арк. 10,70. Наклад 120.
Замовлення № 1708.

Видано та віддруковано в ТОВ "Поліграфцентр "Ліра":
88000, м. Ужгород, вул. Митрака, 25

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ЗТ №24 від 7 листопада 2005 року.