



Міжнародна економіка

Евангелос СИСКОС,
Константія ДАРВІДУ

**ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ЄС
ТОВАРАМИ І ПОСЛУГАМИ
ТА НОВА ПРОТЕКЦІОНІСТСЬКА
ПОЛІТИКА США**

Резюме

Зазначено, що близько 2/3 торгівлі ЄС – це торгівля всередині ЄС, але торгівля з іншими країнами світу забезпечує додатковий попит на європейську продукцію і є джерелом постачання необхідних товарів та послуг, що особливо важливо для деяких галузей. Акцентовано, що, незважаючи на дану тенденцію до зниження частки у зовнішній торгівлі, США продовжують залишатися важливим торговим партнером для ЄС. Вказано, що перспективи трансатлантичної інтеграції змінилися зростанням протекціонізму, чим стурбовані політики ЄС. Оцінено фіскальну й протекціоністську роль тарифів для двосторонньої торгівлі між ЄС і США та вплив зовнішніх факторів.

© Евангелос Сискос, Константія Дарвіду, 2018.

Сискос Евангелос, докт. екон. наук, професор міжнародних економічних відносин, Департамент ділового адміністрування (м. Козані, Греція), Технологічний освітній інститут Західної Македонії, Греція.

Дарвіду Константія, Ph. D. міжнародних економічних відносин, Технологічний освітній інститут Західної Македонії, м. Козані, Греція.

Ключові слова

Зовнішня торгівля, двосторонні економічні відносини, протекціонізм, тарифи, ЄС, США, НАФТА.

Класифікація за JEL: F10, F13, F15, F68, F51.

Вступ

Європейська інтеграція зумовила зростання торгівлі всередині ЄС, тоді як ВТО і регіональні торговельні угоди з іншими країнами сприяли розвитку торгівлі з іншими країнами. Незважаючи на важливість економічних зв'язків між ЄС та США, трансатлантична економічна інтеграція здійснювалася із запізненням. Політика США набула рис протекціонізму, що може вплинути як на економіку США й ЄС, так і на решту світу. Метою цієї статті є аналіз важливості торгівлі товарами та послугами ЄС з третіми країнами і, зокрема, двосторонньої торгівлі між ЄС та США, а також оцінювання причин і перспектив протекціоністської політики США.

Огляд попередніх досліджень

Торгівля ЄС між країнами-членами та з іншими країнами

S. M. Leitner та ін. (2016 р.) провели великий аналіз структури торгівлі всередині ЄС. Торгівля між країнами ЄС розвивалася швидше до кризи 2009 р., але пізніше торгівля ЄС з іншими країнами здійснювалася більш динамічно. У 2014 р. на торгівлю всередині ЄС припадало 53% світової торгівлі друкованою продукцією та носіями інформації, 42% – тютюновими виробами, 36% – папером і паперовими виробами, 35% – фінансовими послугами,

34% – фармацевтичною продукцією, туристичними послугами, 32% – напоями, 31% – легковими автомобілями, але тільки 11% світової торгівлі комп'ютерною, електронною технікою й оптичною продукцією, 12% – роялті та ліцензійними зборами, 8% – будівельними послугами. На експорт всередині ЄС припадало 75% загального експорту ЄС продуктів харчування, 73% – одягу, 72% – друкованої продукції й носіїв інформації, гумових і пластмасових виробів, паперу та паперової продукції. Ці вчені вказали на концентрацію і кластеризацію експорту товарів та послуг за групами країн. Найбільшого індексу спеціалізації досягла Ірландія. Експорт високоякісних товарів був найбільш сконцентрований в окремих країнах. Такі країни, як Німеччина, Ірландія й Швеція, спеціалізуються переважно на дорогих товарах, а Хорватія, Чехія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Румунія і Словаччина – на дешевих товарах. Внутрішньофірмова торгівля виявилася більш стійкою до кризи. Такий вид торгівлі особливо поширений у Німеччині та Великобританії, які є активними інвесторами за кордон.

P. Egger і M. Pfaffernmayr (2002 р.) дійшли висновку, що розширення ЄС призвело до більш швидкого зростання торгівлі між країнами ядра ЄС та його периферією, а також усередині периферії, ніж усередині ядра. I. M. Oehler-Sincai (2009 р.) вказує на зростаючу частку нових держав-членів у торгових потоках ЄС, хоча вона залишається на низькому рівні. У 2004–2008 рр. ЄС мав профіцит балансу торгівлі продукцією обробної промисловості й дефіцит балансу торгівлі сировинними товарами. P. L. Ghazalian (2015 р.) оцінює, що преференційний режим ЄС збільшив торгівлю обробленими харчовими продуктами між Грецією (особливо її імпорт) і рештою країн ЄС більше, ніж у середньому зросла торгівля всередині ЄС.

Що стосується факторів торгівлі, то N. Ketenci (2014 р.), вивчивши двосторонні торговельні потоки ЄС зі своїми основними торговими партнерами, виявив, що дохід є більш важливим фактором, ніж реальний обмінний курс. Проте було поставлено під сумнів вплив цих двох факторів на експорт або імпорт у разі торгівлі з Китаєм, Норвегією та Японією. S. Hornok (2011 р.) аналізує вплив часу на здійснення прикордонного контролю і його усунення на торгівлю між старими й новими державами-членами ЄС. Фактор часу виявився важливішим для галузей із сильною міжнародною фрагментацією виробництва. Позитивний ефект зниження витрат був виявлений для автомобільних перевезень, але не для морських перевезень між портами Європейського Союзу, оскільки останні як і раніше пов'язані з різними видами контролю. J. Varian (2015 р.) вказує, що антидемпінгові заходи в ЄС використовуються проти експортерів зі зростаючою часткою на європейському ринку. Ці заходи зменшують цільовий імпорт, особливо на ринку сталі, та збільшують імпорт з інших країн (ефект відхилення торгівлі) й не впливають на експорт ЄС. Цільовий імпорт зменшується вже на стадії розслідування, щоб знизити ризик антидемпінгового мита.

Кілька досліджень були присвячені торгівлі послугами. Н. Кох, А. Lejour і R. Montizaan (2004 р.) розглядали негативні наслідки бар'єрів для торгівлі послугами в ЄС у результаті неоднорідності національного, регіонального або місцевого регулювання. Вони виявили тенденцію до дерегулювання, хоча прогрес був різним серед держав-членів. Н. Кох та А. Lejour (2006 р.) також оцінили вплив проекту Директиви щодо послуг. Вони зосередилися на інших комерційних послугах (тобто без транспорту, туризму і державних послуг). Торгівля послугами всередині ЄС мала збільшитися на 30–62%, а прямі інвестиції в послуги – на 18–36%. Ці вчені також стверджували, що розмір експорту економіки є більш важливим фактором, який визначає обсяг торгівлі, ніж розмір імпорту економіки. Географічна дистанція та мовна дистанція є однаково важливими бар'єрами для торгівлі послугами, тому що, на відміну від торгівлі товарами, в даному разі часто потрібне спілкування особисто. Мовна дистанція також пов'язана з культурними відмінностями як торговим бар'єром. Рівень регулювання в країні постачальника послуги є більшим бар'єром, ніж рівень регулювання в країні покупця. При цьому важливе значення мають відмінності в регулюванні, а не ступінь регулювання в країні призначення.

J. Francois, O. Pindyuk і J. Woerz (2008 р.) оцінили можливі наслідки лібералізації торгівлі послугами в ЄС. Лібералізація може привести до посилення спеціалізації нових держав-членів у галузі виробництва товарів та спеціалізації старих держав-членів у сфері послуг. Проте Німеччина й Франція збільшили б експорт товарів тривалого користування. Більшість держав-членів могли б відчувати погіршення торгового балансу, але відбулися би позитивні зміни в добробуті. Торгові партнери за межами ЄС (особливо Швейцарія) також збільшили би свій експорт.

Торгівля між ЄС і США

С. Lakatos й Т. Fukui (2013 р.) проаналізували торгівлю між ЄС та США як між пов'язаними, так і між непов'язаними компаніями. У 2012 р. торгівля між пов'язаними компаніями становила 50% від загальної торгівлі товарами між ЄС та США (вона була вища для експорту ЄС, ніж для експорту США). В Ірландії й Словаччині торгівля між пов'язаними компаніями була найбільш інтенсивною. Продажі філій компаній США, розташованих в ЄС, були еквівалентні 13% ВВП ЄС (на частку філій компаній ЄС припадало 11% ВВП США). Ці вчені дійшли висновку, що торгівля між пов'язаними компаніями інтенсивніша щодо проміжних і капітальних товарів. Торговий дефіцит США був більшим у разі торгівлі між пов'язаними компаніями. Від попиту більше залежить торгівля між пов'язаними компаніями, ніж між непов'язаними компаніями. Торгівля між пов'язаними компаніями також виявилася більш чутливою до тарифів та відстані.

Н. Сцрг (2000 р.) проводить аналіз експорту товарів США в ЄС, які після переробки реекспортуються з ЄС. Вибір країни-партнера ЄС залежить від його порівняльних переваг. Крім того, країна, швидше за все, стане торговим партнером, якщо є великий обсяг прямих іноземних інвестицій зі США (в крайньому разі у периферійних країнах-членах ЄС) і якщо заробітна плата доволі висока. Отже, такий вид більш характерний для торгівлі між пов'язаними компаніями. Висока заробітна плата означає пріоритет у залученні кваліфікованої робочої сили до переробки американських проміжних товарів в ЄС, а не дешевої робочої сили. Аналіз за галузями показав, що деякі з них, особливо високотехнологічні галузі (наприклад, виробництво електроніки), більш активно беруть участь в імпорті з метою переробки та реекспорту, тому їх виробництво можна легко розосередити. Водночас виробництво товарів з громіздких комплектуючих (наприклад, меблів) і низькотехнологічні виробництва менш імовірно будуть розосереджені між країнами.

А. Ferreira-Lopes (2013 р.), вивчивши різницю у тарифних моделях ЄС та США, доходить висновку, що США використовують менше протекціонізму, особливо щодо внутрішньогалузевої торгівлі.

Європейська комісія (European Commission) (2013 р.) вказала на відносне зниження торгівлі між ЄС і США й визначила причини цього. Розширення ЄС у 2004 р. та 2007 р., а також політика сусідства ЄС сприяли торгівлі із сусідніми країнами, включаючи Росію і Туреччину. НАФТА зміцнила торговельні зв'язки між США, Канадою й Мексикою. Однак головною причиною було швидке економічне зростання в країнах з ринком, що формується, особливо у Китаї. Незважаючи на те, що трансатлантичні тарифні бар'єри є відносно низькими, вони як і раніше створюють додаткові витрати для бізнесу. Проте більше значення мають відмінності в регулюванні. ЄС зазнавав труднощів з доступом до ринку державних закупівель США та із захистом географічних найменувань проти підприємств США.

ECORYS (2009 р.) оцінив нетарифні бар'єри для торгівлі між ЄС і США, а також потенційні наслідки їх скорочення та гармонізації регулювання. При цьому також стверджується, що нетарифні бар'єри важливіші тарифних бар'єрів. Ліквідація 50% нетарифних торговельних бар'єрів може збільшити ВВП в ЄС на 0,7%, а у США – на 0,3%. Ефекти будуть охоплювати вигоди для споживачів через більш низькі імпорتنі ціни, зростання експорту, зниження витрат виробництва і більш інтенсивні інвестиційні потоки в результаті гармонізації регулювання. Середньостатистичне домогосподарство отримає додаткові 12300 євро протягом активного періоду життя в ЄС та 6400 євро у США. В абсолютному вимірі експорт зріс би однаково в ЄС і США, хоча процентне збільшення експорту було би в три рази вище у США (6,1%), ніж в ЄС (2,1%). І ЄС, і США поліпшили би свої торгові баланси. В ЄС найбільші переваги отримали би такі галузі: виробництво автомобілів, хімічної продукції, косметики та фармацевтичної продукції, продуктів харчування і напоїв, а також електрообладнання. У США основний позитивний ефект був би для вироб-

ництва електричних машин, страхових послуг, фінансових послуг та виробництва хімічних речовин, косметики і фармацевтичних препаратів.

Центр досліджень економічної політики (Centre for Economic Policy Research) (2013 р.) подав оцінку потенційних наслідків трансатлантичної угоди про торгівлю та інвестиції. Передбачуваний ефект становив би 119 млрд. євро на рік для ЄС і 95 млрд. євро на рік для США, або 545 євро додаткового доходу для середньої сім'ї в ЄС та 655 євро у США. Угода також позитивно вплинула би на глобальну торгівлю і збільшила би світовий дохід на 100 млрд. євро. ЄС збільшив би свій експорт у США на 28%. Збільшення загального експорту становило би 6% в ЄС та 8% у США.

С. V. Andreescu і M. Radu (2013 р.) розглянули історію торговельних суперечок між ЄС та США, включаючи суперечки щодо торгівлі бананами, використання гормонів у м'ясному тваринництві й ін. Існування суперечок пояснюється тим, що обидві економіки є економічними гігантами і конкурентами.

Незважаючи на новизну питання, зростання протекціонізму в США під керівництвом Д. Трампа вже розглядалось у декількох наукових публікаціях. Н. Vandenbussche та ін. (2017 р.) оцінили ефект політики «America First», або «Trumpit», для ЄС. Президент США завдяки «Закону про торгівлю» (1974 р.) має право на період 150 днів збільшити тарифи до 15% для імпорту з країн із великим профіцитом платіжного балансу. Дослідники припустили використання сценаріїв щодо підвищення тарифів на 5% або 15% у всіх секторах. Експорт ЄС може знизитися на 5–24% залежно від сценарію, а ВВП зменшиться на 0,1–0,4%. Втрати робочих місць в ЄС становитимуть від 50 000 до 240 000 робочих місць. Найбільших збитків зазнали би в Німеччині й Ірландії. Ці науковці також припускають, що експорт послуг ЄС у США відчужує негативний вплив тільки в тому разі, якщо він буде здійснюватися у прив'язці до експорту товарів, оскільки США висловили намір підвищити бар'єри тільки для торгівлі товарами.

А. Adarov та ін. (2017 р.) наголосили, що заходи США, які мають вплив на Німеччину, можуть негативно вплинути також на економіку Центральної й Східної Європи. Перша причина полягає в тому, що промисловість Німеччини (включаючи автомобільні та суміжні промислові сектори) має інтенсивні ланцюжки постачання у регіоні. Другою причиною є відкритість економіки країн цього регіону.

У. J. Yoon й ін. (2018 р.) розглянули можливий сценарій торгових конфліктів між США і Китаєм та його вплив на Південну Корею. Звинувачення Д. Трампа щодо Китаю в «недобросовісній» торгівлі й протекціонізм розглядаються як ще один епізод скарг США на маніпуляції Китаю з валютним курсом, субсидії, порушення прав інтелектуальної власності та т. ін. S. A. Rosyadi і T. Widodo (2018 р.) оцінили можливі наслідки зростаючого протекціонізму в США проти китайського експорту та можливих заходів у від-

повідь Китаю. Обидві країни зазнають втрат у ВВП і погіршаються умови торгівлі та добробут, хоча торговий баланс США покращиться. Двостороння торгівля буде зменшуватися, але експорт у треті країни зростатиме.

Ch. Scherrer та E. Abernathy (2017 р.) ставлять під сумнів те, що політика «America First» означає протекціонізм. Вони стверджують, що Д. Трамп віддасть перевагу тому, щоб змусити торгових партнерів відкрити свої ринки. Іноземні компанії, що експортують у США, будуть турбуватися про заявлену політику протекціонізму в США і, отже, змусять їх уряд виконати вимоги США.

U. Dadush (2018 р.) зазначає, що доктрина торгової політики Д. Трампа є «протекціонізмом, що виконує закон» («compliant protectionism»). Це означає, що, незважаючи на великі обіцянки Д. Трампа захистити американську промисловість від імпорту під час виборчої кампанії шляхом підвищення тарифів або виходу з НАФТА й СОТ, він використовує заходи в рамках національного законодавства та не застосовує багато захисних заходів з тих, які він обіцяв використовувати. U. Dadush (2018 р.) підбив підсумки щодо заявлених і фактично реалізованих принципів торгової політики Д. Трампа:

- зосередити увагу на двосторонніх переговорах, щоб уникнути протистояння з коаліціями інших країн;
- скоротити двосторонній торговий дефіцит з Китаєм, Мексикою, Німеччиною, Південною Кореєю та деякими іншими країнами і заявити, що ці дефіцити переважно є результатом недобросовісної торгової практики торгових партнерів США;
- використовувати всі види захисних заходів у сфері торгівлі, дозволені американським законодавством (наприклад, кількість антидемпінгових та компенсаційних розслідувань зросла на 50%, було розпочато розслідування практики Китаю у сфері інтелектуальної власності й передачі технологій, що може призвести до збільшення тарифів на імпорт з Китаю) і змусити партнерів знизити свої торгові бар'єри навіть під загрозою виходу з міжнародних угод (наприклад, вихід з Транстихоокеанського партнерства);
- вести переговори з максималістської позиції та підвищувати ставки, якщо переговори зазнають невдачі;
- бути непередбачуваним для отримання максимальних поступок і змусити американські й іноземні компанії уникати інвестування за кордон для подальшого експорту в США, оскільки ці інвестиції стануть більш ризикованими.

U. Dadush (2018 р.) також передбачає, що торгова політика Д. Трампа може завдати шкоди американським споживачам та компаніям, коли вони зіткнуться з відповідними заходами з боку торгових партнерів США і втратять

можливість оптимізувати виробничо-збутові ланцюжки шляхом інвестування за кордоном. Крім того, така політика може негативно вплинути на основні країни-партнери з великим профіцитом торгового балансу, включаючи Китай, Японію, Німеччину, Мексику, Ірландію, В'єтнам, Італію, Південну Корею, Малайзію, Індію та ін., а потім і на найбільш залежні від торгівлі країни, включаючи Люксембург, Сінгапур, Ірландію й ін. Ще одним результатом зростаючого протекціонізму в США можуть стати нові торгові угоди між іншими країнами, щоб компенсувати відсутність прогресу в переговорах зі США. Китай також може стати новим головним прихильником вільної торгівлі замість США, але в цьому разі Китай повинен почати практикувати вільну торгівлю також у своїй країні.

Результати

Торгівля ЄС між країнами-членами та з іншими країнами

Євростат (Eurostat) (2011 р.) опублікував історичні дані про торгівлю ЄС. Незважаючи на розширення, частка торгівлі ЄС (у джерелі використовується підхід на основі змінного членства) з рештою світу в глобальних торгових потоках зменшувалася. Проте приєднання нових держав-членів допомогло уповільнити цю тенденцію. У більшості періодів ЄС мав дефіцит торгового балансу, за винятком тривалого періоду позитивного сальдо торгового балансу в середині 1990-х рр.

Таблиця 1

Частка торгівлі між ЄС та іншими країнами у світовій торгівлі, %

Рік	Частка в експорті	Частка в імпорті
1960	24,5	23,5
1970	22,3	21,6
1990	21,8	22,9
2000	18,5	19,2
2010	16,0	17,3

Джерело: Eurostat (2011 р.).

Роль США як торгового партнера збільшилася до 2001 р., а потім вона почала зменшуватися. Частка Швейцарії досягла максимуму в 1970–1980-х рр., а частка Японії була найвищою в 1990-х рр. Китай і Росія стали важливими торговельними партнерами в XXI ст. Що стосується двосторонніх торговельних балансів, то ЄС мав тривалі періоди профіциту торгового балансу зі США, Швейцарією, Туреччиною, Мексикою, Канадою, Австралією, ОАЕ та дефіциту з Китаєм, Росією, Японією, Норвегією, Бразилією і Південною Кореєю. Ці дисбаланси в торгівлі виявилися стійкими у часі.

Таблиця 2

Частка основних партнерів у торгівлі ЄС з іншими країнами світу, %

Рік	Експорт					Імпорт				
	США	Китай	Швейцарія	Росія	Японія	США	Китай	Швейцарія	Росія	Японія
1960	11,6	1,2	7,6	2,1	1,1	19,8	0,8	4,0	2,2	0,8
1970	14,8	0,8	9,0	2,5	2,2	19,8	0,6	4,2	2,1	2,7
1980	12,0	0,8	10,1	3,4	2,1	16,1	0,7	5,6	4,0	4,6
1992	16,9	1,6	8,9	2,7	4,7	17,8	3,4	7,2	3,2	10,6
2001	24,3	3,1	7,6	2,8	4,6	19,0	7,4	5,9	4,6	7,4
2010	18,0	8,4	7,8	6,4	3,2	11,3	18,7	5,5	10,6	4,4

Джерело: Eurostat (2011 р.).

Розглянемо тепер більш нові й докладні дані. Згідно з даними Європейської комісії (European Commission) (2018 р., f), США є 1-им за важливістю торговим партнером ЄС, а двостороння торгівля становить 16,9% від торгівлі ЄС. За США йдуть Китай, Швейцарія, Росія і Туреччина. ЄС є 1-им торговим партнером США, двостороння торгівля з якими становить 18,6% від американської торгівлі, випереджаючи Китай, Канаду та Мексику.

Дані про торгівлю всередині ЄС-28 і торгівлі ЄС-28 з рештою світу (підхід на основі сучасного членства) надаються Євростатом (Eurostat) (2018 р.). Приблизно 2/3 торгівлі ЄС – це торгівля всередині ЄС. З 2000 р. її частка сильно не змінилася, хоча вона досягла найнижчого рівня в 2012–2013 рр. Роль США як торгового партнера ЄС знижується, хоча вона досягла найнижчого рівня в 2011–2013 рр., а після 2013 р. спостерігається невелике пожвавлення двосторонніх відносин. США як і раніше є скоріше ринком для товарів ЄС, ніж джерелом постачання товарів. Що стосується торгівлі послугами ЄС, то вона менш регіоналізована, ніж торгівля товарами. Частка США як партнера у торгівлі послугами більш стабільна.

Таблиця 3

Частка торгівлі всередині ЄС та торгівлі між ЄС і США, %

Рік	Торгівля товарами, 2000 р.	Торгівля товарами, 2017 р.	Торгівля послугами, 2010 р.	Торгівля послугами, 2017 р.
Частка торгівлі ЄС з рештою світу в загальному обсязі експорту ЄС	32	36	44	44
Частка торгівлі ЄС з рештою світу в загальному обсязі імпорту ЄС	36	36	40	40
Частка торгівлі між ЄС і США в експорті ЄС з іншими країнами світу	28	20	24	27
Частка торгівлі між ЄС і США в імпорті ЄС з іншими країнами світу	21	14	31	31

Джерело: розраховано авторами за даними Eurostat (2018 р.).

Галузева структура торгівлі ЄС з рештою світу і торгівлі між ЄС та США

Розглянемо галузеву структуру торгівлі. За даними Євростату (Eurostat) (2018 р.), торгівля ЄС з іншими країнами світу має дуже важливе значення для експорту напоїв і тютюну з країн ЄС (у 2017 р. 44% їх експорту здійснювалося за межі ЄС), продукції хімічної промисловості, машин та транспортного устаткування (39%) й імпорту мінерального палива і мастильних матеріалів в ЄС (65%). ЄС більше покладається на ринки всередині ЄС при експорті продуктів харчування та тварин (23%), тварин і рослинних олій, жирів та воску (25%), а також на внутрішні джерела постачання напоїв і тютюнових виробів (17%), продуктів харчування та тварин (26%) і продукції хімічної промисловості (27%). ЄС відновив позитивне сальдо балансу в торгівлі товарами з рештою світу в 2013 р. (20 млрд. євро у 2017 р.). Торгівля мінеральним паливом є найбільшим джерелом дефіциту секторальної торгівлі (–

240 млрд. євро), що компенсується експортом машин та транспортного устаткування (199 млрд. євро), а також хімічних речовин (138 млрд. євро).

За даними Європейської комісії (European Commission) (2018 р., f), трьома основними продуктами в двосторонній торгівлі між США і ЄС є машини та пристосування, продукція хімічної або суміжних галузей, транспортне обладнання, на які припадає понад 2/3 двосторонньої торгівлі. ЄС закуповує 40% імпортих фармацевтичних препаратів, 62% енергетичного обладнання зі США і продає 31% експорту фармацевтичних препаратів, напоїв та тютюнових виробів у США. За даними Євростату (Eurostat) (2018 р.), США є відносно більш важливим ринком для напоїв і тютюнових виробів, експортованих з ЄС (31% їх експорту ЄС до інших країн світу спрямовується у США), та продукції хімічної промисловості (25%). У 2000 р. те ж саме стосувалося також мінерального палива і мастильних матеріалів (38%), але частка їх експорту в США впала до 11% у 2017 р. США є відносно більш важливим джерелом постачання в ЄС продукції хімічної промисловості (29%), напоїв та тютюнових виробів (20%), машин і транспортних засобів (19%). Таким чином, спостерігається висока інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами ЄС та США у галузі хімічної промисловості, напоїв та тютюнових виробів, обладнання і транспортних засобів.

У 2017 р. експорт товарів з ЄС у США становив 376 млрд. євро, а імпорт – 257 млрд. євро. У ЄС було позитивне сальдо торгового балансу в розмірі 119 млрд. дол., включаючи профіцит щодо машин та транспортного обладнання (55 млрд. євро) і хімічні речовини (28 млрд. євро). Існують лише незначні секторальні торговельні дефіцити щодо сировини та мінерального палива (–9 млрд. євро). Тому, незважаючи на скорочення частки США у торгівлі ЄС, двостороння торгівля є важливим джерелом позитивного сальдо торгового балансу ЄС.

Що стосується структури торгівлі послугами, то торгівля ЄС з іншими країнами світу має дуже важливе значення для торгівлі інтелектуальною власністю ЄС (у 2017 р. 56% такого експорту здійснювалося за межі ЄС, а 61% імпорту – з країн-нечленів) і науково-дослідними послугами (57% та 59%). ЄС більше покладається на ринки всередині ЄС у разі експорту туристичних послуг (35%), а також на внутрішні джерела постачання щодо туристичних (31%) і будівельних послуг (27%). ЄС збільшив свій торговий профіцит у торгівлі послугами з рештою світу в 2010–2017 рр. (до рівня 188 млрд. євро у 2017 р.). Найбільшим джерелом профіциту була торгівля телекомунікаційними, комп'ютерними, інформаційними (73 млрд. євро) та фінансовими послугами (38 млрд. євро). Найбільший секторальний торговий дефіцит був пов'язаний з торгівлею інтелектуальною власністю (–40 млрд. євро).

США є відносно більш важливим ринком для персональних, культурних і рекреаційних послуг (37% їх експорту ЄС в інші країни спрямовуються у США), інших ділових (34%) та фінансових послуг (31%). США – це відносно більш важливе джерело постачання в ЄС щодо інших ділових (41%), теле-

комунікаційних, комп'ютерних, інформаційних (39%) і фінансових послуг (37%). Таким чином, спостерігається висока інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між фінансовими й іншими діловими послугами ЄС та США.

У 2017 р. експорт послуг з ЄС у США становив 236 млрд. євро, а імпорту – 213 млрд. євро. Позитивне сальдо торгового балансу ЄС зі США становило 23 млрд. євро, включаючи профіцит щодо транспортних (12 млрд. євро), телекомунікаційних, комп'ютерних, інформаційних (11 млрд. євро) та фінансових послуг (10 млрд. євро). Профіцит ЄС у торгівлі послугами зі США в 2010–2017 рр. не є стабільним і в 2010 р. та 2016 р. перейшов у дефіцит. Як бачимо, торговий дисбаланс простежується переважно в разі торгівлі товарами. Найбільший секторальний торговий дефіцит припадає на інші ділові послуги (–9 млрд. євро) і використання інтелектуальної власності (–6 млрд. євро).

Перспективи трансатлантичної інтеграції та посилення протекціонізму

ЄС і США створили у 2007 р. Трансатлантичну економічну раду з трьох консультативними групами: Трансатлантичний діалог між законодавчими органами, Трансатлантичний споживчий діалог та Трансатлантичний бізнес-діалог. У 2011 р. ЄС і США вирішили створити Робочу групу високого рівня з питань зайнятості та зростання на чолі з Комісаром ЄС з питань торгівлі й Торговельним представником США.

У 2013 р. вони почали переговори про створення Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства (ТТІП). Однак переговори припинилися, коли Д. Трамп став Президентом США (European Commission) (2018 р., с). Трансатлантична економічна інтеграція зайшла у глухий кут, і США почали приділяти найбільшу увагу протекціонізму.

Тим часом США ініціювали ряд розслідувань щодо експорту з ЄС для застосування антидемпінгових, компенсаційних або захисних заходів. Наприклад, у 2018 р. було розпочато антидемпінгове розслідування щодо імпорту великих зварних труб з Греції. Чорна металургія ЄС найбільш часто була об'єктом нещодавніх розслідувань (European Commission) (2018 р., а).

Торгові суперечки між ЄС та США розглядаються як механізм врегулювання суперечок ВТО. Проте ці суперечки зачіпають тільки 2% двосторонньої торгівлі (European Commission) (2018 р., с).

ЄС стурбований декількома протекціоністськими заходами, застосовуваними США (детальніше див.: European Commission (2018 р., е)). Зокрема, вони містять ряд санітарних і фітосанітарних заходів, обмеження каботажу

(внутрішній транспорт має здійснюватися суднами, які побудовані, обслуговуються, контролюються компаніями США та з американськими екіпажами), а також «Закон про зниження податків і зайнятості» й т. ін. Однак найвідоміший нещодавній захід, який почав діяти з 2018 р., – це додаткові мита в розмірі 10% та 25% для деяких імпортованих у США алюмінієвих і сталевих виробів. США заявляють, що це необхідно з міркувань національної безпеки.

ЄС висловив заперечення, що він не є джерелом виникнення проблеми надлишкових потужностей у сталевій та алюмінієвій промисловості (European Commission) (2018 р.). Також існує ризик переспрямування експорту сталі з решти світу в ЄС замість постачання на американський ринок. Реакція ЄС полягала у проведенні захисного розслідування для запобігання відхиленню торгівлі в ЄС, зумовленого додатковими митами на сталь і алюмінієву продукцію у США (European Commission) (2018 р., b). ЄС також повідомив СОТ про свої заперечення. Він стверджує, що заходи безпеки США були фактично захисними заходами. ЄС стурбований тим, що заходи США вплинуть на експорт сталі та алюмінію в ЄС на суму 7,2 млрд. дол. і призведуть до додаткових зборів на суму 1,6 млрд. дол. США. ЄС запропонував призупинити зобов'язання щодо ГАТТ (1994 р.) перед США у вигляді збільшення імпорتنих мит для декількох продуктів американського походження: переважно це сільськогосподарські продукти, одяг, метал, транспортні засоби тощо (WTO) (2018 р., a).

Д. Трамп погрожував введенням тарифів на автомобілі, вироблені в ЄС, як захід у відповідь на обкладання додатковими митами деяких американських товарів у рамках розглянутих заходів з боку ЄС. Проте потім він пообіцяв не робити цього. ЄС же пообіцяв імпортувати більше зрідженого природного газу зі США, що може допомогти диверсифікувати його енергопостачання. Спільна заява містила наміри продовжувати роботу щодо усунення тарифних бар'єрів, нетарифних бар'єрів і надання субсидій на неавтомобільні промислові товари (Al Jazeera) (2018 р.).

Тарифні бар'єри в торгівлі між ЄС і США

ВТО (WTO) (2018 р., b) надає дані щодо тарифів у 2015–2016 рр. У 2016 р. середньозважені імпорتنі тарифи в рамках режиму найбільшого сприяння (РНС) в ЄС для експорту зі США становили 4,8% для сільськогосподарської продукції та 1,4% для промислової продукції, тоді як їх експорт дорівнював відповідно 12 млрд. дол. США і 214 млрд. дол. У 2015 р. середньозважені ставки тарифів РНС у США для експорту з ЄС становили 2,2% для сільськогосподарської продукції та 1,6% для промислової продукції, а експорт – 23 млрд. дол. і 372 млрд. дол. Таким чином, ЄС захищає свій сільсь-

когосподарський сектор більше, ніж США, тоді як США трохи більше захищають свій промисловий сектор.

Різницю у тарифах за товарними групами наведено в табл. 4. ЄС має більш високі імпорتنі тарифи майже за всіма видами товарів, особливо щодо харчових продуктів. Виняток становлять: насіння олійних культур та рослинні олії, бавовна, текстиль і одяг, де США стягують вищі тарифи. Різниця у тарифах на корисні копалини й метали незначна (це щодо проблеми алюмінію та сталі).

Таблиця 4

Середні тарифи найбільшого сприяння (НБН-MFN)

Товари	США	ЄС
Продукти тваринництва	2,2	15,7
Молочні продукти	18,3	35,4
Фрукти, овочі, рослини	4,8	10,5
Кава, чай	3,2	6,1
Зернові та вироби з них	3,1	12,8
Олійні культури, жири і рослинні олії	7,4	5,6
Цукор та кондитерські вироби	15,7	23,6
Напої й тютюнові вироби	18,6	19,6
Бавовна	4,8	0,0
Інші сільськогосподарські продукти	1,1	3,6
Риба і рибні продукти	0,7	12,0
Корисні копалини та метали	1,7	2,0
Нафта	1,8	2,5
Хімічні продукти	2,8	4,5
Дерево, папір й ін.	0,5	0,9
Текстиль	7,9	6,5
Одяг	11,6	11,5
Шкіра, взуття та ін.	3,9	4,1
Неелектричне обладнання	1,2	1,9
Електричне обладнання	1,5	2,8
Транспортні засоби	2,9	4,3
Інша продукція	2,2	2,6

Джерело: WTO (2018 р., b).

Більш високі тарифи в ЄС для американського експорту, ніж навпаки, і позитивне сальдо торгового балансу ЄС зі США є приводом для посилення підтримки політики протекціонізму в США. Однак слід розглянути ще один аспект дисбалансу в торгівлі й тарифах. Абсолютна величина доходів від тарифів США на імпорту з ЄС становить 6,5 млрд. дол., а величина тарифних надходжень від імпорту зі США в ЄС – 3,6 млрд. дол. (розраховано за даними ВТО (WTO)) (2018 р., b). Тому імпортні тарифи в ЄС використовуються переважно для протекціоністських цілей (сільське господарство, рибальство та харчова промисловість). Основний же ефект від американських тарифів на експорт ЄС має фіскальний характер.

Ми також мусимо враховувати те, що хоча ЄС і США є основними торговельними партнерами один для одного, не вони накладають найбільші імпортні тарифи на експорт один одного. Як ЄС, так і США стикаються з більш високими тарифами при експорті в Китай. У 2016 р. середньозважені тарифи в Китаї на експорт зі США становили 7,1% для сільськогосподарської продукції та 6,5% для промислової продукції, а експорт дорівнював 23 млрд. дол. і 110 млрд. дол. У 2015 р. середньозважені тарифи в Китаї для експорту з ЄС становили 9,2% для сільськогосподарської продукції та 7,5% для промислової продукції, а експорт дорівнював 13 млрд. дол. і 196 млрд. дол. Американські й європейські експортери зіткнулися з імпортними тарифами в Китаї на суму 8,7 млрд. дол. і 15,9 млрд. дол. (аналогічно імпортні тарифи стягуються в Японії та становлять відповідно близько 2 млрд. дол. і 2 млрд. дол.), тоді як експортери Китаю стикаються з імпортними тарифами у США та ЄС на суму 13,3 млрд. дол. і 12,2 млрд. дол.

Ми також маємо наголосити, що тарифи не є єдиними причинами дефіциту торгового балансу в США. До інших причин належать: обмінний курс долара, різниця в доходах на душу населення, які впливають на витрати на робочу силу, збільшення попиту й іноземних виробничих потужностей.

Дотримуючись висновків, які роблять С. Lakatos і М. Fukui (2013 р.), ми припускаємо, що торгівля між пов'язаними компаніями може постраждати більше від посилення протекціонізму в США. Це означає, що європейські ТНК з дочірніми компаніями у США або американські ТНК з дочірніми компаніями в ЄС можуть постраждати більше, ніж незалежні експортери.

Моделювання імпорту США

Ми використовуємо дані Світового банку (World Bank) (2018 р.) для оцінювання факторів імпорту США. Як показник імпорту береться зростання імпорту товарів у США (MI). Як фактори розглядаються зростання ВВП у США (USGDP) та в решті світу (ROWGDP) і зміна середньозваженої ставки тарифів США для всіх товарів (TR). Всі змінні вимірюються у відсотках. Різні

показники реального ефективного обмінного курсу долара мають незначну кореляцію з імпортом або невелику негативну кореляцію, що суперечить теоретичним припущенням. Дані 1961–2016 рр. використано для отримання першої моделі:

$$MI = -2,6 + 4,8 USGDP + 3,1 ROWGDP. \quad (1)$$

Інакше кажучи, імпорт США зумовлений більше попитом, ніж пропозицією. Збільшення ВВП США на 1% приводить до зростання імпорту майже на 5%. Дані за 1990–2016 рр. використано для отримання другої моделі:

$$MI = -3,0 + 4,7 USGDP - 0,26 TR. \quad (2)$$

В обох моделях всі коефіцієнти регресії статистично значущі, за винятком TR. Тому, незважаючи на те, що співвідношення між імпортом та тарифами є значущими і негативними (-0,34), вплив тарифів не можна відрізнити від впливу зростання попиту в США. Ефект впливу тарифів, ймовірно, незначний, хоча ми не розглядаємо окремі групи товарів. Тому ми припускаємо, що тарифи – важливий фактор імпорту тільки для деяких продуктів з високою еластичністю попиту.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямку

Незважаючи на розширення, частка торгівлі ЄС у світовій торгівлі знизилася. Співвідношення між торгівлею ЄС з країнами-членами та з рештою світу доволі стабільні. Торгівля ЄС сільськогосподарською продукцією, продуктами харчування і туристичними послугами є більш внутрішньорегіональною. Експорт машин, транспортного обладнання та хімічних речовин, телекомунікаційних, комп'ютерних, інформаційних і фінансових послуг в інші країни світу допомагає ЄС покривати свій дефіцит щодо торгівлі паливом та інтелектуальною власністю. Його торгівля послугами у сфері інтелектуальної власності, досліджень і розробок також більш інтенсивна з рештою світу.

США та ЄС продовжують залишатися важливими торговими партнерами один для одного, особливо у торгівлі хімічною продукцією, напоями і тютюновими виробами, машинами й транспортними засобами, фінансовими та іншими бізнес-послугами. США є важливим джерелом позитивного сальдо торгового балансу для ЄС, особливо щодо машин і транспортного обладнання, хімічної продукції, транспортних, телекомунікаційних, комп'ютерних, інформаційних та фінансових послуг.

Після переговорів з двосторонньої інтеграції в період президентства Барака Обами США переходять до політики протекціонізму при діяльності

Президента Дональда Трампа. Крім партнерів з Китаю і НАФТА, ЄС виявився однією з основних цілей спрямування заходів США щодо збалансування своєї торгівлі.

Проте потрібно зробити кілька зауважень. Тарифні бар'єри в ЄС та США не сильно відрізняються, за винятком більш високих тарифів на сільськогосподарські й продовольчі товари в ЄС. Металургійна промисловість ЄС стикається з новими високими тарифами у США, хоча ця галузь майже однаково захищена звичайними тарифами в обох країнах. Тому металургійна промисловість ЄС навряд чи може вважатися джерелом нечесної торгівлі. На відміну від Китаю, ЄС не є основним джерелом виникнення дисбалансу тарифів зі США. Також імпорتنі тарифи в ЄС мають переважно протекціоністський ефект, тоді як у США тарифи швидше є джерелом доходів державного бюджету. Зростання імпорту в США здебільшого було зумовлене збільшенням доходів американців і виробництва за кордоном. Ні тарифи, ні обмінний курс істотно не вплинули на загальний імпорт США в останні роки, хоча вплив на конкретні галузі цілком можливий.

Список використаної літератури

1. Adarov A. et al. (2017). Cautious Upturn in CESEE: Haunted by the Spectre of Uncertainty, *wiiw Forecast Reports*, The Vienna Institute for International Economic Studies.
2. Al Jazeera (2018). US and EU Agree to Ease Tensions over Trade Disagreements. Published on July 26, 2018. <https://www.aljazeera.com/news/2018/07/eu-agree-ease-tensions-trade-disagreements-180726150421370.html>.
3. Andreescu C. V., Radu M. (2013). EU-US Trade Disputes, *Knowledge Horizons – Economics*, Faculty of Finance, Banking and Accountancy Bucharest, «Dimitrie Cantemir» Christian University Bucharest, vol. 5(4), pp. 93–100.
4. Baran J. (2015). The impact of antidumping on EU trade, *IBS Working Papers 12/2015*, Instytut Badan Strukturalnych.
5. Centre for Economic Policy Research (2013). Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment An Economic Assessment. Final Project Report. London. Retrieved online on August 17, 2018 from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf.
6. Dadush U. (2018). The protectionist's progress: Year 1, *Economics*. The Open-Access, Open-Assessment E-Journal, Kiel Institute for the World Economy, Kiel, vol. 12, iss. 2018-6, pp. 1–11. Retrieved online on August 17, from <http://dx.doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2018-6>.

7. ECORYS (2009) Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis. Final Report. Rotterdam. Retrieved online on August 17, 2018 from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf.
8. Egger P., Pfaffernmayr M. (2002) The Pure Effects of European Integration on Intra-EU Core and Periphery Trade. Working Papers in Economics, University of Innsbruck.
9. European Commission (2013). Impact Assessment Report on the future of EU – US trade relations. Commission Staff Working Document, Strasbourg. Retrieved online on August 17, 2018 from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150759.pdf.
10. European Commission (2018ca). Actions against Exports from the EU. Cases. Retrieved online on August 17, 2018 from <http://trade.ec.europa.eu/actions-against-eu-exporters/cases/index.cfm>.
11. European Commission (2018eb). Commission Launches Safeguard Investigation into Steel Products to Prevent Trade Diversion into the EU. Published on March 26, 2018 from <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1823&title=Commission-launches-safeguard-investigation-into-steel-products-to-prevent-trade-diversion-into-the-EU>.
12. European Commission (2018). Countries and Regions United States. Retrieved online on August 17, 2018 from <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>.
13. European Commission (2018). European Commission reacts to the US restrictions on steel and aluminium affecting the EU. Published on May 31, 2018 from http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4006_en.html.
14. European Commission (2018). Market Access Database. Retrieved online on August 17, 2018 from http://madb.europa.eu/madb/statistical_form.html.
15. European Commission (2018). Trade in Goods with USA. Directorate-General for Trade European Union. Published on April 16, 2018. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf.
16. Eurostat (2011). External and intra-EU trade. A statistical yearbook. Data 1958–2010. Luxembourg, Publications Office of the European Union.
17. Eurostat (2018) Database. Retrieved online on August 21, 2018 from <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
18. Ferreira-Lopes A, Sousa C., Carvalho H., Crespo N. (2013). Trade Protectionism and Intra-industry Trade: A USA – EU Comparison. MPRA Paper 49379, University Library of Munich, Germany.
19. Francois J., Pindyuk O., Woerz J. (2008). Trade Effects of Services Trade Liberalization in the EU. IIDE Discussion Papers 20080801, Institute for International and Development Economics.

20. Ghazalian P. L. (2015). Processed Food Trade of Greece with EU and Non-EU Countries: An Empirical Analysis. MPRA Paper 67084, University Library of Munich, Germany.
21. Gürg H. (2000). Fragmentation and Trade: US Inward Processing Trade in the EU. *Review of World Economics*, Springer, Kiel Institute for the World Economy, vol. 136 (3), pp. 403–422.
22. Hornok C. (2011). Need for Speed: Is Faster Trade in the EU Trade-Creating? 75, The Vienna Institute for International Economic Studies.
23. Ketenci N. (2014). The Bilateral Trade Balance of the EU in the Presence of Structural Breaks. MPRA Paper 54661, University Library of Munich, Germany.
24. Kox H., Lejour A., Montizaan R. (2004). Intra-EU Trade and Investment in Service Sectors and Regulation Patterns. CPB Memorandum 102, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
25. Kox H., Lejour A. (2006). The Effects of the Services Directive on Intra-EU Trade and FDI. *Revue économique*, Presses de Sciences-Po, vol. 57 (4), pp. 747–769.
26. Lakatos C., Fukui T. (2013). EU-US Economic Linkages: The Role of Multinationals and Intra-Firm Trade. DG Trade Chief Economist Notes 2013-3, Directorate General for Trade, European Commission.
27. Leitner S. M. et al. (2016). The Evolving Composition of Intra-EU Trade, wiiw Research Reports 414, The Vienna Institute for International Economic Studies.
28. Oehler-Sincai I. M. (2009). Recent Trends in the EU Trade in Goods. *Revista de Economie Mondiala, The Journal of Global Economics*, Institute for World Economy, Romanian Academy, vol. 1 (2), June, pp. 43–83.
29. Rosyadi S. A., Widodo T. (2018). Impact of Donald Trump's Tariff Increase against Chinese Imports on Global Economy: Global Trade Analysis Project (GTAP) model, *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, Taylor & Francis Journals, vol. 16 (2), pp. 125–145.
30. Scherrer Ch., Abernathy E. (2017). Trump's Trade Policy Agenda. *Intereconomics: Review of European Economic Policy*, Springer, German National Library of Economics, Centre for European Policy Studies (CEPS), vol. 52 (6), pp. 364–369.
31. Vandenbussche H., Garcia W. C., Simons W., Zaurino E. (2017). America first! What are the Job Losses for Belgium and Europe? Working Papers Department of Economics 569533, KU Leuven, Faculty of Economics and Business, Department of Economics.
32. World Bank (2018). World Development Indicators. Retrieved online on March 05, 2018 from <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

33. WTO (2018a). Immediate Notification under Article 12.5 of the Agreement on Safeguards to the Council for Trade in Goods of Proposed Suspension of Concessions and Other Obligations Referred to in Paragraph 2 of Article 8 of the Agreement on Safeguards. Published on May 18, 2018 from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/may/tradoc_156909.pdf.
34. WTO (2018b). Tariff profiles. Retrieved online on August 16, 2018 from <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFHome.aspx?Language=E>.
35. Yoon Y. J., Kim J., Kwon H. J., Kim. W. (2018). Trump Administration's Trade Policy Toward China. World Economy Brief 18-9, Korea Institute for International Economic Policy.

Стаття надійшла до редакції 13 липня 2018 р.