

ЗМІСТ

Зміст.....	4
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ	6
1.1 Сутність та етапи розвитку міжнародної торгівлі	6
1.2 Теорії та економічні основи міжнародної торгівлі	8
1.3 Регулювання зовнішньої торгівлі	13
РОЗДІЛ 2. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ США	18
2.1 Характеристика зовнішньої торгівлі США	18
2.2 Структура експорту та імпорту країни	20
2.3 Дефіцит платіжного балансу США.....	23
2.4 Основні країни-партнери США	24
РОЗДІЛ 3. СУЧАСНА ПАРАДИГМА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ США	27
3.1 Передумови виникнення сучасної моделі зовнішньоторговельної політики США.....	27
3.2. Економічний план Трампа, оцінка експертів	28
ВИСНОВКИ	33
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	34

ВСТУП

Сполучені Штати Америки (США) - одна з найбільш могутніх країн світу, лідер світової економіки. В сучасному світі США є центром міжнародних економічних зв'язків.

США посідають перше місце у світі за обсягом промислового виробництва, мають найбільше в світі високоефективне сільське господарство.

Зовнішньоекономічна діяльність реалізується у формах експорту та імпорту капіталу, торгівлею товарами та послугами, надання допомоги іншим державам, участю у міжнародних економічних організаціях.

США мають найбільший в світі науково-технічний потенціал (НТП), що є одним з вирішальних чинників розвитку економіки країни. Американські корпорації перші у світових списках в таких напрямках, як виробництво літаків та космічних апаратів, лазерної техніки, біотехнологій, програмного забезпечення тощо. Саме передові технології є одним з найбільш дефіцитних ресурсів у світі.

Економіка США є однією з найбільш диверсифікованих національних економік світу, основними галузями якої є машинобудування, видобуток корисних копалин, хімічна та харчова промисловість, виробництво металовиробів тощо.

У світовій економіці США займає провідне положення, в основному, за рахунок масштабу країни та величині ринку, рівню НТП, могутній та розгалуженій системі міжнародних торговельних зв'язків, інвестицій та банківського капіталу.

Метою курсової роботи є дослідження теоретичних аспектів міжнародної торгівлі, аналіз та оцінка сучасного стану зовнішньої торгівлі та торговельної політики США.

Для досягнення цієї мети потрібно виконати такі завдання:

- визначити сутність, етапи розвитку і становлення міжнародної торгівлі в сучасному її вигляді;
- обчислити та проаналізувати основні показники інтенсивності зовнішньої торгівлі США;

- охарактеризувати структуру експорту та імпорту країни, стан її торговельного балансу;
- дослідити зовнішньоторговельні зв'язки країни та її торгову політику.

Об'єктом даного дослідження є процеси зовнішньоторговельних відносин у світовій торгівлі.

Предметом дослідження є сучасний стан зовнішньої торгівлі США.

Методологічною базою дослідження є загально-наукові методи дослідження (діалектичний метод пізнання, наукова індукція та дедукція, системний метод, метод порівняння і синтезу) та спеціальні економічні методи (структурного, дисперсійного, факторного аналізу).

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

1.1 Сутність та етапи розвитку міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля відіграє дуже важливу роль в сучасних міжнародних економічних відносинах і є однією з основних рушійних сил економічного розвитку. Вона являє собою сукупність зовнішньої торгівлі товарами і послугами, результатами інтелектуальної праці. Унікальною особливістю міжнародної торгівлі є те, що продавці і покупці знаходяться в різних країнах.

Міжнародна торгівля виникла задовго до нашої ери і була історично першою формою міжнародних економічних відносин. Причиною і умовою розвитку міжнародної торгівлі став міжнародний поділ праці, який являє собою спеціалізацію кожної країни щодо виробництва товарів і послуг для задоволення як власних потреб, так і потреб країн-партнерів. За умов такого розподілу кожна країна може більш повноцінно використовувати свої продуктивні сили і не витрачати зусилля на розвиток усіх галузей господарства.

Розвиток міжнародної торгівлі найчастіше розглядають, враховуючи головні світові події. Для характеристики еволюції міжнародної торгівлі А. Киреев [1] виділяє п'ять основних етапів:

- 1) початковий промисловий період (1500-1850 рр.);
- 2) період становлення міжнародного товарообігу (1850-1914 рр.);
- 3) період між двома світовими війнами (1914-1945 рр.);
- 4) повоєнний період (1945 р. - перша половина 70-х років);
- 5) період глобалізації світової економіки (кінець 70-х років – дотепер).

На першому етапі на розвиток торгівлі впливали великі географічні відкриття, які стимулювали вивіз товарів у нововідкриті землі; промислові революції, що витіснили мануфактурне виробництво машинною індустрією по всьому світі, а також прогрес у розвитку транспортної мережі та засобів зв'язку. Усе це спричинило можливість і необхідність поширення міжнародної торгівлі, а також утворення світового ринку. У регулюванні торгівлі надавалась перевага політиці протекціонізму. Лідером світового ринку виступала Великобританія.

Другий етап характеризувався науково-технічним прогресом у виробництві товарів, подальшим удосконаленням транспортних засобів і шляхів, розвитком монополістичного виробництва, що супроводжувалося вивезенням капіталу та швидким зростанням товарообороту. Відбулася зміна співвідношення сил на світовому ринку, а саме зменшення впливу Великобританії та Франції. Також спостерігалось посилення протекціоністських тенденцій, перехід від захисного до наступального протекціонізму.

Третій етап деякі науковці називають «чорним» в еволюції міжнародної торгівлі через економічні та політичні наслідки Першої світової війни, економічні кризи, внаслідок яких почалося формування двох світових систем господарства. Цей період характеризується глибоким і тривалим порушенням торговельних зв'язків, різкими коливаннями обсягу товарообороту та здебільшого сировинною структурою експорту та імпорту. Відбувся крах міжнародної валютної системи і виникли валютні блоки [1].

Повоєнний етап розвитку міжнародної торгівлі називають ще «золотим», оскільки збільшилися темпи світового товарообороту, відбулися зрушення в товарній структурі експорту, почався перехід до політики лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків. На це вплинули розпад світової колоніальної системи та формування регіональних інтеграційних угруповань. Також змінилося співвідношення сил на світовому ринку, а саме послаблення позицій країн, що розвиваються, посилення позицій Японії, ФРН, Канади та Італії, зменшення питомої ваги США, Великобританії та Франції у світовому експорті.

На п'ятому етапі відбулися посилення міжнародної конкуренції, розпад світової соціалістичної системи господарства, індустріалізація більшості країн, що розвиваються. Період характеризується різким збільшенням обсягів торгівлі, значні коливання рівня світових цін, поширення усталених і довгострокових відносин, підвищення ролі країн, що розвиваються, посилення конкуренції між США, Японією та країнами ЄС, активізація зустрічної торгівлі, підвищення ролі зовнішньої торгівлі в економічному розвитку країн. У регулюванні торгівлі

спостерігається введення нетарифних методів, стимулювання експортного виробництва, поява тенденції до створення замкнутих економічних блоків.

1.2 Теорії та економічні основи міжнародної торгівлі

Теорії міжнародної торгівлі створювались перш за все для того, щоб допомогти урядам та фірмам у виборі найвигіднішої спеціалізації та стратегії для використання національних ресурсів. Перш за все вони повинні відповісти на запитання: «Чому країни торгують між собою?»

Першою теорією міжнародної торгівлі стала концепція меркантилізму [1]. Її представники доводили, що збагачення однієї країни може бути досягнутим лише за рахунок зубожіння іншої, оскільки, на їхню думку, багатство – це запас дорогоцінних металів і воно обмежене. Тому потрібно прагнути накопичення найбільшої кількості дорогоцінностей в межах своєї країни. Для цього варто скорочувати імпорт та збільшувати експорт товарів, адже це забезпечить приплив золота і срібла.

Також особлива увага приділялась структурі експорту та імпорту. Меркантилісти вважали, що необхідно заборонити вивезення сировини, та ввезення готових товарів. Імпортувати слід було лише дешеві сировинні товари і забороняти колоніям торгувати з іншими метрополіями. Таким чином, меркантилісти прагнули нагромадити грошовий капітал в країні, досягнути позитивного сальдо платіжного балансу, перетворити колонії на сировинні придатки метрополії.

Теорія меркантилізму була першою теорією міжнародної торгівлі, яка тісно пов'язувала торговельні відносини з економічним розвитком країни, розробила модель розвитку економіки [1]. Проте вона не враховувала того, що світове багатство не обмежене, його можна примножувати.

Далі, розвитком теорії міжнародної торгівлі займались економісти класичної школи. Першим відомим представником класичної теорії став А. Сміт, який критикував меркантилізм, представивши теорію абсолютних переваг [2]. Він аргументував взаємний вигравш країн від торговельних відносин, що базуються на міжнародній спеціалізації та поділі праці.

Основою теорії є абсолютна перевага у виробництві певного товару однієї країни перед іншою. Це визначається витратами на виробництво продукції у тій чи іншій країні. Наприклад, якщо в країні А дешевша робоча сила, більше сировини для виготовлення товару, ніж в країні Б, то перша матиме менші витрати на виробництва, відповідно меншу вартість продукції і їй буде вигідніше експортувати цей товар. А другій вигідніше імпортувати його і виробляти те, в чому вона має абсолютну перевагу. Тобто, на відміну від теорії меркантилізму, теорія абсолютних переваг показує, що вигідним може бути не тільки експорт, а й імпорт.

Теорія абсолютних переваг має місце тоді, коли тільки праця впливає на продуктивність і ціну товару, є повна зайнятість і чинники виробництва не переміщуються в інші країни, міжнародна торгівля збалансована і не піддається обмеженням урядів країн. Однак вона не враховує транспортних витрат і не пояснює, як торгувати країнам, які ні в чому не мають абсолютної переваги, а це суттєво для великої кількості країн.

Вирішенням цієї проблеми стала теорія порівняльних переваг Д. Рікардо. Він довів, що навіть якщо країна є абсолютно неефективною у виробництві обох товарів, все одно може існувати базис для взаємовигідної торгівлі [3]. Найменш ефективна країна має спеціалізуватися на експорті товару, ступінь відносної неефективності якого є найменшим. Більш ефективна країна має спеціалізуватись на експорті товару, відносна ефективність якого є найбільшою [3]. Тобто якщо країна А і Б виробляють товари 1 і 2, і країна А є у 4 рази ефективнішою у виробництві товару 1, і в 2 рази ефективнішою у виробництві товару 2, то обом країнам буде вигідніше, якщо країна А спеціалізуватиметься на товарі 1, а країна Б на товарі 2.

Неможливо, щоб одна країна мала порівняльну перевагу у всьому, а інша б не мала порівняльної переваги по жодному товару, адже порівняльна перевага залежить від відносних витрат [3]. Таким чином, за умов існування порівняльної переваги спеціалізація і торгівля можуть бути вигідними для обох країн. Теорія Рікардо була першою спробою описати попит і пропозицію, дала змогу вести

обґрунтовану зовнішньоторговельну політику. Проте, вона залежала від обмежувального припущення трудової теорії вартості, згідно якої праця є єдиним фактором виробництва, не враховувала транспортних витрат, базувалась на передумовах повної зайнятості.

Подальшим розвитком теорії міжнародної торгівлі займались шведські вчені-неокласики Елі Гекшер та Бертіл Олін, які сформулювали теорію факторної забезпеченості, також відому як теорія Гекшера-Оліна [2]. Вони висвітлили роль ресурсної забезпеченості країни (працею, капіталом) як ключову детермінанту порівняльної переваги. Згідно цієї теорії рівні відносних цін відрізняються між країнами тому, що країни мають різну забезпеченість факторними ресурсами і виробництво різної продукції вимагає різної інтенсивності використання факторних ресурсів у виробництві. За цих умов країна експортуватиме товар, у виготовленні якого використовується велика кількість відносно надлишкового (дешевого) ресурсу. Тоді як імпортуватиме товар, у виготовленні якого використовується відносно дефіцитний (дорогий) ресурс.

За ідентичних умов попиту і рівнів продуктивності ресурсів відмінності у відносній достатності ресурсів визначають рівні відносних цін і параметри торгівлі. Таким чином, країна з достатнім рівнем капіталу експортуватиме капіталомісткі продукти (наприклад, автомобілі), а країна з достатньою кількістю трудових ресурсів експортуватиме працемістку продукцію (текстиль).

Згодом модель Гекшера-Оліна була доповнена американським економістом Полом Самуельсоном у 1948 р. і отримала назву теорії вирівнювання цін на фактори виробництва [2]. Вчений вважав, що міжнародна торгівля приводить до вирівнювання відносних та абсолютних цін на товари і це спричиняє вирівнювання відносних та абсолютних цін на однорідні фактори виробництва, за допомогою яких виготовлені ці товари в країнах-партнерах. Однак теорія не враховує того, що абсолютні розміри факторів виробництва відрізняються в різних країнах і тому абсолютні розміри доходів на капітал будуть більші в тій країні, що має у своєму розпорядженні більше капіталу. Це означає, що повного вирівнювання цін на фактори виробництва в результаті торгівлі бути не може.

Після Другої світової війни модель Гекшера-Оліна перевірялась американським економістом В. Леонт'євим. Він застосував теорію для аналізу зовнішньої торгівлі США і результати його дослідження отримали назву «парадокс Леонт'єва» [2]. Оскільки США вважалися капіталонасиченою країною з відносно високим рівнем оплати праці, то, відповідно до теорії, вони повинні були експортувати капіталомісткі, а імпортувати працемісткі товари. Однак насправді більше експортувалась працемістка продукція, а капіталомісткість американського імпорту на 30% перевищувала експорт. В. Леонт'єв пояснював цей парадокс тим, що робоча сила є кваліфікована і некваліфікована, тому США експортували ті товари, виробництво яких в інших країнах було неефективним через нижчий рівень кваліфікації трудових ресурсів [2].

Останнім часом у світовій торгівлі відбулись суттєві зміни, тому пояснити усе класичними та неокласичними теоріями неможливо. Як наслідок, з'явилися альтернативні теорії та моделі міжнародної торгівлі, автори яких намагаються пояснити реалії та перспективи зовнішньоторговельних відносин цього часу, вивчаючи попит, недосконалу конкуренцію, ефект масштабів виробництва, кваліфікацію праці та технологічні досягнення. Характерною для них є орієнтація на динамічні порівняльні переваги, які виникають і зникають з часом.

У 1961 р. американський економіст М. Познер розробив теорію технологічного розриву, згідно з якою, саме технологічний розвиток дає країні перевагу в боротьбі за експортні ринки [2]. Міжнародна торгівля обумовлена різницею між лагами попиту і реагування. Лаг попиту є проміжком часу, необхідним для формування попиту на новий експортний продукт. Лаг реагування - це проміжок часу, необхідний виробникам країни-імпортера для реагування на конкуренцію з-за кордону, почавши місцеве виробництво аналогічного товару. Таким чином, через копіювання нововведень конкурентів долається технологічний розрив між країнами.

Американський економіст Раймонд Вернон представив теорію життєвого циклу продукту [2]. Суть її полягає в тому, що один і той самий товар одночасно знаходиться в різних країнах на різних стадіях свого життєвого циклу. Також є

країни-новатори, країни-послідовники та інші. Із часом країна-новатор, яка експортувала товар, починає його імпортувати, тоді як країни-послідовники експортують його. Кожен продукт проходить чотири стадії: виведення на ринок, розвиток, зрілість, занепад.

Не менш цікавою є теорія ефекту масштабу П. Кругмана, яка показує, що витрати на одиницю продукції знижуються в міру зростання обсягу виробництва, а міжнародна торгівля дозволяє розширити ринки збуту [4]. Як результат, споживачам пропонується більше продукції за нижчими цінами. При цьому торгівля між розвиненими країнами доцільна в тому випадку, якщо вони спеціалізуються на виготовленні товарів різних галузей, що дозволяє знижувати витрати за рахунок масового виробництва. В цілому відповідні порівняльні переваги можуть мати лише великі країни, а малі повинні спеціалізуватись на товарах, собівартість яких не змінюється при зміні обсягів виробництва.

Дещо новий підхід до аналізу розвитку міжнародної торгівлі запропонував американський економіст М. Портер, розробивши теорію конкурентних переваг [5]. Він стверджував, що конкурентні переваги, що дозволяють фірмі досягти успіху на світовому ринку, залежать від вірної стратегії та чинників, що визначають ці переваги. Успіх у конкурентній боротьбі залежить від нижчих витрат або диференціації продукції. Згідно з теорією конкурентних переваг, в основі конкуренції лежать інновації та постійні оновлення технологій.

Особливої уваги заслуговує модель внутрішньогалузевої торгівлі, яка стверджує, що чим більше країни подібні в забезпеченості ресурсами, технологіями, тим більшу частку між ними займає внутрішньогалузева торгівля.

Важливим показником є індекс внутрішньогалузевої торгівлі, який визначається за формулою:

$$B = 1 - \frac{|Ex_i - Im_i|}{Ex_i + Im_i}, \quad (1.1)$$

Де Ex_i , Im_i – відповідні абсолютні величини експорту та імпорту i -го товару.

Теорія представницького попиту С. Ліндера стверджувала, що умови виробництва залежать від умов попиту: чим більший попит, тим вища ефективність виробництва [2]. Обмін товарами здійснюється між схожими за рівнем розвитку країнами. А наближеність країн за рівнем розвитку вимагає від них порівняльної якості товарів. Вітчизняний представницький попит є опорою виробництва і необхідною умовою експорту товарів.

1.3 Регулювання зовнішньої торгівлі

Сьогоднішня епоха глобалізації залежить від зовнішньоторговельної політики з урахуванням змін на ринку, створення вільної та добросовісної торгівлі і розширення можливостей для швидкого розвитку міжнародної торгівлі. Зовнішня торгівля є основною формою міжнародних економічних відносин і у сукупності зовнішня торгівля різних держав утворює міжнародну торгівлю.

Державне регулювання зовнішньої торгівлі являє собою сукупність заходів, спрямованих на зміну обсягу експорту та імпорту, їх структури, забезпечення країни необхідними ресурсами та зміну співвідношення експортних та імпортних цін. Елементами, що визначають зміст, структуру і напрями зовнішньоекономічної політики є:

- експорт та імпорт товарів і послуг;
- мито і митні податки;
- кількісні обмеження;
- нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі;
- підтримка національного експорту;
- залучення іноземних інвестицій;
- зарубіжне інвестування;
- зовнішнє запозичення;
- економічна допомога іншим країнам;
- здійснення спільних економічних проектів.

Торгова політика визначає стандарти, цілі, правила і положення, які мають відношення до торговельних відносин між країнами. Ця політика є специфічною для кожної країни і сформульована її державними посадовими особами.

Зовнішньоторговельна політика країни включає в себе податки, що стягуються за імпортом і експортом, правила перевірки, а також тарифи і квоти.

Торгова політика в цілому зосереджена на наступних поняттях з точки зору міжнародної торгівлі:

1) Тарифи: Кожна країна має право вводити податки на імпортовані та експортовані товари. Деякі країни стягують великі тарифи на імпортовані товари для захисту місцевих галузей промисловості. Високі податки на імпортом підвищують ціни на імпортовані товари на місцевих ринках, гарантуючи більший попит на місцеву продукцію.

2) Торгові бар'єри: Державні обмеження на торгівлю конкретного продукту або з певною нацією. Найбільш поширеними формами торгових бар'єрів є тарифи, мита, субсидії, ембарго і квоти.

3) Безпека: Цей визначник гарантує, що тільки високоякісні продукти імпортуються в країні. Державні посадові особи можуть скласти правила інспекції, щоб переконатися, що імпортована продукція відповідає встановленим стандартам безпеки і якості [6].

Торгова політика може відрізнитись в залежності від числа сторін-учасниць. Розглянемо наступні види торговельної політики:

– Одностороння торгова політика: кожна країна формує цю політику для кращого захисту інтересів своєї торгівлі і громадян. Ця політика завжди співзвучна з національною зовнішньою політикою.

– Двостороння торгова політика: формується між двома країнами, щоб регулювати торговельні та ділові відносини один з одним. Національні торгові політики обох країн і їх переговори щодо торговельної угоди розглядаються при розробці двосторонньої торговельної політики.

– Багатостороння торгова політика: міжнародні економічні організації, такі як Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Світова організація торгівлі (СОТ) і Міжнародний валютний фонд (МВФ), визначають політику міжнародної торгівлі відповідно до їх статутів. Така політика відстоює

інтереси як розвинених, так і країн, що розвиваються. Найкращим прикладом є програма розвитку Дохи, яка була сформульована в СОТ [7].

Враховуючи ступінь втручання держави в зовнішню торгівлю можна виокремити політику *протекціонізму* та політику *вільної торгівлі*.

Політика вільної торгівлі характеризується незначним впливом держави на зовнішньоторговельні процеси, на які діють закони попиту і пропозиції. З глобалізацією ринку, промислово розвинені країни використали вільну торгівлю як засіб для відкриття ринків і зниження споживчих цін. Вільна торгівля заснована на угодах між країнами про відмову від імпорتنих бар'єрів, дозвіл на ввезення іноземних товарів і послуг, щоб конкурувати на рівних з вітчизняною продукцією. Це відкриває ринки для країн, що розвиваються, і в теорії покращує їх економічні умови. Компанії країн, що розвиваються, в свою чергу, більш здатні купувати продукти з промислово розвинених країн. Робота, втрачена в одній галузі розвиненої країни, може вирости в іншій галузі. Вільна торгівля покликана поліпшити економіку всіх країн-учасниць. Світова організація торгівлі (СОТ) регулює угоди про вільну торгівлю між країнами-членами.

Протекціонізм передбачає захист вітчизняного виробництва від іноземної конкуренції з використанням тарифних і нетарифних методів регулювання. Ці заходи дають вітчизняним виробникам час для розвитку конкурентних переваг. Однак протекціонізм був звинувачений в обмеженні торгівлі з зарубіжними країнами, підвищенні цін і наданні вітчизняним споживачам менше вибору. Країна, яка практикує протекціонізм, може наштовхнутись на нього з боку інших країн, які можуть ввести власні тарифи на імпорт і присудити субсидії своїм галузям. В довгостроковій перспективі протекціонізм послаблює економіку. Без іноземної конкуренції вітчизняні виробники не мають потреби запроваджувати інновації. Як наслідок, погіршиться якість продукції національного виробництва.

Політика захисту може застосовуватись за допомогою різних методів. Далі наведені деякі з них:

1) Тарифи (мита): Це податки на імпорт. Вони, як правило, адвалорні, тобто стягуються у відсотках від вартості імпорту.

Особливостями тарифу є:

– тарифи, які використовуються для обмеження імпорту будуть найбільш ефективними, якщо попит є еластичним;

– тарифи можуть бути також використані в якості засобу підвищення доходів. Вони будуть більш ефективними, якщо попит є нееластичним;

– тарифи також можуть бути використані для підвищення цін на імпортовані товари для запобігання «несправедливої» конкуренції для вітчизняних виробників.

2) Квоти: Це фіксація максимальної межі за кількістю блага, яке може бути імпортовано.

3) Валютний контроль: Обмеження на кількість іноземної валюти, наданої жителям для здійснення операцій з рештою світу.

4) Ліцензування імпорту: Для імпорту може знадобитися отримання попереднього дозволу від уряду у вигляді ліцензії, яка визначає кількість блага, яке може бути імпортовано.

5) Ембарго: Це метод, що використовується урядом, щоб повністю заборонити певний імпорт або експорт в деякі країни.

6) Податки на експорт: Вони можуть бути використані для підвищення цін на експорт, коли країна має монопольну владу на їх постачання.

7) Субсидії: Вони можуть приймати дві форми:

– субсидії вітчизняним товарам, щоб запобігти конкуренції з боку дешевого імпорту;

– субсидії для товарів, що експортуються, щоб підвищити конкурентоспроможність субсидованого експорту на міжнародних ринках.

8) Адміністративні бар'єри: Обмеження, що стосуються якості товарів, що продаються на внутрішньому ринку, умов їх виробництва та реалізації.

9) Закупівельна політика: Відноситься до державних закупівель на користь вітчизняних виробників.

10) Підтримка інвестицій: Внутрішнє виробництво та інвестиції можуть бути заохочені за допомогою різних заходів, таких як більш низькі процентні ставки, експорт кредитів та імпортих кредитних коштів.

Таким чином, для регулювання зовнішньої торгівлі кожна держава встановлює певні правила та умови зовнішньоторговельної політики. За допомогою них держава намагається забезпечити найсприятливіші умови національним товаровиробникам, створити необхідні умови для вивезення національних товарів на ринки інших країн та обмежити ввезення іноземних товарів в свою країну. Так уряд країни суттєво впливає на загальний стан експортно-імпортих відносин.

РОЗДІЛ 2. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ США

2.1 Характеристика зовнішньої торгівлі США

Зовнішня торгівля і глобальна економічна політика США змінювалась протягом більш ніж двох століть. Спочатку влада в основному була зосереджена на розвитку вітчизняної економіки, незалежно від того, що відбувалося за кордоном. Але з часів Великої депресії 1930-х років і Другої світової війни, країна в цілому прагне до зниження торгових бар'єрів і координації світової економічної системи. Американці переконані в тому, що торгівля сприяє економічному зростанню, соціальній стабільності та демократії в окремих країнах і що вона просуває світове процвітання, верховенство закону і мир в міжнародних відносинах.

Для характеристики зовнішньої торгівлі США, та їх місця у міжнародних економічних відносинах, використовують різноманітні економічні показники.

Основними абсолютними показниками є експорт та імпорт країни, які у 2016 році складають 2,210 трлн. дол. США та 2,712 трлн. дол. США відповідно. За цими даними можна визначити торговельне сальдо країни, яке становить різницю між експортом та імпортом у поточному році, тобто -0,5 трлн. дол. США [8]. Отже, у 2016 році США має пасивне торговельне сальдо. Наступним показником є зовнішньоторговельний обіг, який є сумою вартості експорту та імпорту країни, а саме 4,9 трлн. дол. США.

Для виміру зовнішньоторговельної інтенсивності США обчислимо експорт, імпорт та зовнішньоторговельний обіг на душу населення за формулами:

$$E_d = \frac{Ex}{q}, \quad (2.1)$$

$$I_d = \frac{Im}{q}, \quad (2.2)$$

$$ZTO_d = \frac{ZTO}{q}, \quad (2.3)$$

Оскільки у 2016 році чисельність населення у США становила 324 118 787 осіб, то експорт, імпорт та зовнішньоторговельний обіг на душу населення відповідно становив:

$$E_{\text{д}} = \frac{2210}{0.324118787} = 6818,5 \text{ (дол. США)}, \quad (2.4)$$

$$I_{\text{д}} = \frac{2712}{0.324118787} = 8367,3 \text{ (дол. США)}, \quad (2.5)$$

$$\text{ЗТО}_{\text{д}} = \frac{4922}{0,324118787} = 15185,8 \text{ (дол. США)}, \quad (2.6)$$

Щоб визначити ступінь відкритості економіки, потрібно обчислити зовнішньоторговельну, експортну та імпортну квоти за формулами:

$$E_{\text{кв}} = \frac{E_{\text{x}}}{\text{ВВП}} \times 100\% , \quad (2.7)$$

$$I_{\text{кв}} = \frac{I_{\text{м}}}{\text{ВВП}} \times 100\% , \quad (2.8)$$

$$\text{ЗТО}_{\text{кв}} = \frac{\text{ЗТО}}{\text{ВВП}} \times 100\% , \quad (2.9)$$

Оскільки, ВВП (валовий внутрішній продукт) у 2016 році складав 18,56 трлн. дол. США, то, відповідно до формул 2.7, 2.8 і 2.9 можна визначити ступінь відкритості економіки відповідних показників:

$$E_{\text{кв}} = \frac{2210}{18560} \times 100\% = 11,90\% , \quad (2.10)$$

$$I_{\text{кв}} = \frac{2712}{18560} \times 100\% = 14,61\% , \quad (2.11)$$

$$\text{ЗТО}_{\text{кв}} = \frac{4922}{18560} \times 100\% = 26,52\% , \quad (2.12)$$

Індекс Грубеля-Ллойда дозволяє оцінити внутрішньогалузеву торгівлю конкретного товару чи послуги і обчислюється за формулою:

$$B = 1 - \frac{|Ex_i - Im_i|}{Ex_i + Im_i}, \quad (2.13)$$

Де B – індекс Грубеля-Ллойда, Ex_i і Im_i – обсяги імпорту та експорту i -го товару (товарної категорії) чи послуги.

Для прикладу обчислимо індекс внутрішньогалузевої торгівлі транспортними засобами у 2016 році, експорт яких склав 124,3 млн. дол. США, а імпорт – 285 млн. дол. США згідно формули 2.13:

$$B = 1 - \frac{|124.3 - 285|}{124.3 + 285} = 0.6, \quad (2.14)$$

Чим ближче індекс до 1, тим якісніша внутрішньогалузева торгівля товаром. Індекс Грубеля-Ллойда, в даному випадку, на одну десяту більше половини, що говорить про те, що обсяги внутрішньогалузевої торгівлі транспортними засобами у 2016 році в США становлять меншу половину від обсягу імпортованого товару в цій галузі.

2.2 Структура експорту та імпорту країни

У 2016 році загальний обсяг зовнішньої торгівлі США склав 4,922 трлн. дол. США, з них – 2,210 трлн. дол. США експорту та 2,712 трлн. дол. США імпорту товарів та послуг [8]. Сполучені Штати Америки є третім за величиною експортером в світі після Китаю та ЄС, а також другим за величиною імпортером.



Рис. 2.1- Структура експорту товарів США у 2016 році

На рис. 2.1 показано структуру експорту товарів (1,460 трлн. дол. США) у 2016 році [8], в яку включено основні види товарів (990,5 млрд. дол. США або 68 % експорту товарів), що вони виробляють. Основну частину експортованих товарів займає капіталомістка продукція, найбільшою категорією якої є машини, включаючи комп'ютери (190,5 млрд. дол. США), комерційні літаки та космічні апарати (134,6 млрд. дол. США). Іншими капіталомісткими товарами є промислові машини (167,2 млрд. дол. США), паливо (94,7 млрд. дол. США).

Лише 13,4% від усього експорту є споживчі товари (194 млрд. дол. США). Вони включають лікарські засоби (47,1 млрд. дол. США), мобільні телефони (24 млрд. дол. США), частину з дорогоцінних металів та коштовного каміння (21 млрд. дол. США). 10% експортованих товарів припадає на автомобілі, що в 2016 році становило 150 млрд. дол. США

Їжа, корми та напої становлять 9% товарів експорту. З них найбільше експортують соєві боби (24 млрд. дол. США), м'ясо і птицю (17 млрд. дол. США) та кукурудзу (11 млрд. дол. США). Експорт їжі скорочується, оскільки багатьом країнам не до вподоби харчові стандарти США.

Послуги займають третину експорту США (750 млрд. дол. США). З них найбільшою категорією стали туристичні послуги (293 млрд. дол. США). Також експортувалось багато комп'ютерних та бізнес-послуг (178 млрд. дол. США) і ліцензійних платежів (120 млрд. дол. США). Інші приватні послуги, такі як фінансові, додали до експорту ще 120 млрд. дол. США. Урядові та військові контракти додали ще 20 млрд. дол. США.



Рис. 2.2 - Структура імпорту товарів США у 2016 році

Структуру імпорту товарів США у 2016 році [8] показано на рис. 2.2. Товари складають більше 80% імпорту США. Найбільшу частку займають електричні машини та устаткування (336 млрд. дол. США), що майже в двічі більше за експорт товарів з цієї категорії. Приблизно на 15 млрд. дол. США менше в даній структурі займають машини, включаючи комп'ютери. Притому, що ця категорія посідає перше місце в експорті товарів (див. рис. 2.1), торговельне сальдо по цій категорії за 2016 рік дорівнює -124,9 млрд. дол. США. Також, значна частка припадає на транспортні засоби (285 млрд. дол. США), основними імпортерами яких є Німеччина та Японія.

Наступними за обсягом були мінеральні палива, включаючи нафту (163,4 млрд. дол. США), а також лікарські засоби (92,5 млрд. дол. США). Середній показник за величиною показали такі категорії, як дорогоцінні метали та коштовне каміння (67,3 млрд. дол. США), органічні та хімічні речовини (49,8 млрд. дол. США), пластмасові вироби (50,4 млрд. дол. США), меблі та постільна білизна та інше (63,1 млрд. дол. США).

Послуги становили 19% імпорту (502 млрд. дол. США). Більшу частину займали подорожі та транспортні послуги (219 млрд. дол. США), далі бізнес- і комп'ютерні послуги (139 млрд. дол. США), банківська справа і страхування (73 млрд. дол. США), а також державні послуги на 21 млрд. дол. США.

Оскільки Сполучені Штати імпортують більше, ніж експортують, то присутній дефіцит платіжного балансу в 502 млрд. дол. США. Навіть якщо країна експортує мільярди доларів США в нафті, споживчих товарах та автомобілях, імпортує вона набагато більше.

2.3 Дефіцит платіжного балансу США

Сполучені Штати мають найбільший дефіцит торгового балансу в світі. Це триває з 1975 року. У 2016 році дефіцит торгового балансу товарів і послуг становив 502 млрд. дол. США. Тоді як дефіцит платіжного балансу товарів, без послуг, був 750 млрд. дол. США, адже Сполучені Штати експортували товарів лише на 1,5 млрд. дол. США. Найбільшими категоріями товарів стали комерційні літаки, автомобілі та продукти харчування.

Причина великого дефіциту платіжного балансу США полягає в тому, що американці витрачають більше, ніж виробляють. Дефіцит торгівлі в цілому є результатом рішень щодо заощаджень та інвестицій американських домашніх господарств та підприємств. Таким чином, скорочення дефіциту торгового балансу вимагає, щоб американці заощаджували менше, а вкладали більше. Водночас, торговельна політика відкриття ринків інших країн для продукції США чи закриття американських ринків для іноземної продукції не змінить платіжний баланс.

США могли підтримувати дефіцит платіжного балансу щороку протягом більш ніж трьох десятиліть, адже іноземці надавали кошти для фінансування покупок, купуючи американські облігації та акції та інвестуючи в нерухомість США та інші бізнеси. Немає ніякої гарантії, що це буде продовжуватись в наступні десятиліття, але й немає причин, щоб це припинялось. У той час як одні кредитори хочуть, щоб їхні гроші були повернуті одного дня, інші можуть зайняти своє місце в якості наступного покоління кредиторів.

Якби всі іноземці скоротили попит на активи США, то ціни цих активів знизились би, і в результаті процентні ставки б вирости. Вищі процентні ставки перешкоджатимуть внутрішнім інвестиціям та збільшать заощадження. Як наслідок дефіцит платіжного балансу скоротиться. Менший дефіцит допоможе вітчизняним експортерам та компаніям, які конкурують з імпортом.

Торгові експерти вважають, що скорочення дефіциту платіжного балансу на 1% ВВП вимагає зменшення експортних цін на 10% або збільшення імпортних цін на 10%, що призведе до скорочення реальних доходів на додаткові 1,2% [9].

У більш довгостроковій перспективі темпи зростання національного виробництва залежать від того, що відбувається з загальними обсягом інвестицій США в основні засоби. Якщо дефіцит торгового балансу зменшується через зростання споживання та скорочення інвестицій, нижчий рівень інвестицій призведе до зниження темпів зростання, та в довгостроковій перспективі до зниження рівня реальних доходів. Але якщо торговий дефіцит скорочується через те, що домогосподарства більше заощаджують і дефіцит державного бюджету скорочується, то можна мати вищий рівень інвестицій - і, отже, вищі доходи в довгостроковій перспективі.

Отже, зміна рівня заощаджень в Америці грає ключову роль в зміні її торгового балансу, а також довгострокового рівня реальних доходів.

2.4 Основні країни-партнери США

П'ять країн постачають більше половини всього імпорту США. Цими країнами є Китай, Канада, Мексика, Японія і Німеччина, зовнішньоторговельний обіг з якими показано на рис. 2.3 [8]. Сполучені Штати імпортували більшість

товарів з Канади до 2007 року, коли Китай замінив її. У 2016 році ці п'ять країн представили 56,9 % від 2,272 трлн. дол. США в імпорті країни.

Ці країни є успішними експортерами, як мінімум, через те, що мають порівняльні переваги у трьох галузях. Деякі з них найкраще постачають дешеві товари. Це Китай, Канада і Мексика. Німеччина забезпечує високу якість виробів. Стратегія Японії полягає в тому, щоб зосередитися на конкретних продуктах на цільових ринках.

Китай в основному експортує електричне обладнання. Це включає в себе комп'ютери і оптичне та медичне обладнання. Країна також є великим експортером одягу низької вартості, тканин і текстильних виробів. Більшість китайського експорту становлять продукти, зроблені для компаній США. Ці компанії оплачують постачання сировини в Китай. Там низькооплачувані робітники перетворюють матеріали в кінцевий продукт.

Майже 75 відсотків експорту Канади йде в США, завдяки Північноамериканській угоді про зону вільної торгівлі. З 1994 року, товарообіг між партнерами НАФТА збільшився втричі. Канада має великі запаси нафти, газу й урану.

Мексика, як інший член НАФТА, експортує ще більше товарів в США (78%). Основними товарами експорту Мексики є промислові.

Найбільшу частку в експорті Японії становлять паливно-ефективні і надійні автомобілі, такі як Тойота і Хонда. Вона також постачає устаткування, медичні інструменти, літаки та велику кількість запчастин. Землетрус в Японії і ядерна катастрофа спричинили глобальний економічний спад через знижений експорт запчастин. Для того, щоб зробити свою продукцію більш конкурентоспроможною на ринку США, центральний банк Японії зберігає цінність своєї валюти, єни, низькою. Це зробило Японію одним з найбільших власників боргу США.

Найбільший обсяг експорту Німеччини в Сполучених Штатах займають автомобілі високого класу, такі як BMW, Porsche і Mercedes-Benz. Країна також експортує фармацевтичні препарати, машини і обладнання.

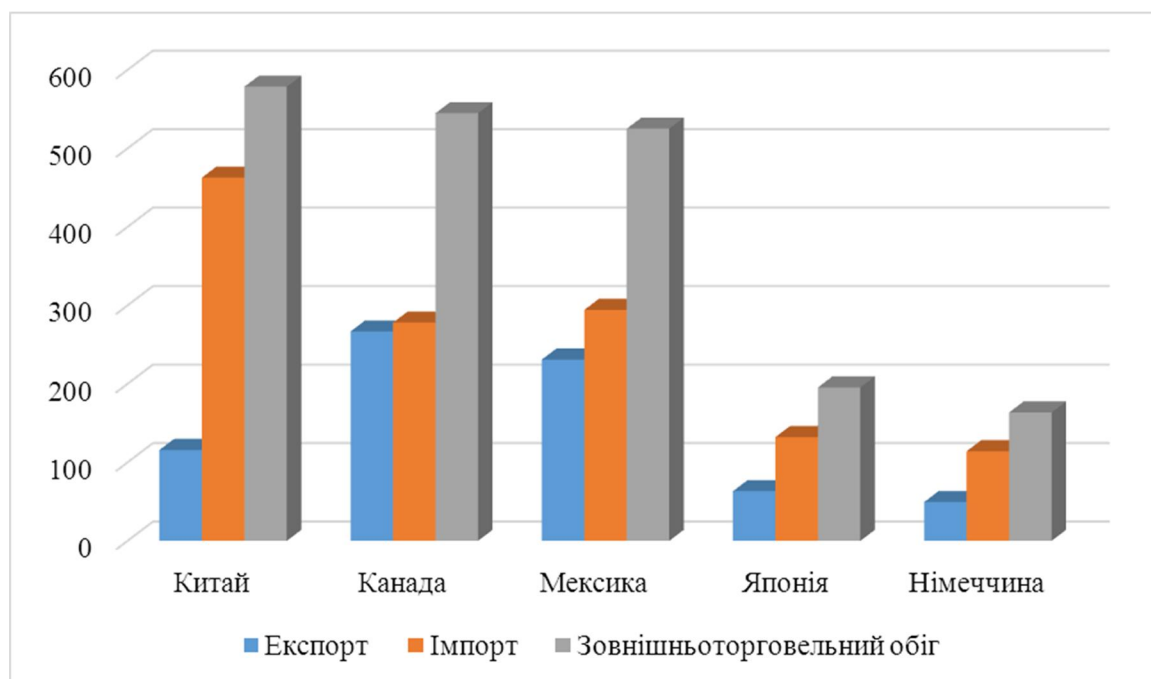


Рис. 2.3 - Зовнішньоторговельний обіг товарів США з основними країнами - партнерами у грудні 2016 р. (млн. дол. США)

РОЗДІЛ 3. СУЧАСНА ПАРАДИГМА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ США

3.1 Передумови виникнення сучасної моделі зовнішньоторговельної політики США

Зовнішньоторговельна політика являє собою систему заходів, націлених на захист внутрішнього ринку або на стимулювання зростання обсягу зовнішньої торгівлі, зміну її структури і напрямків товарних потоків [10].

Як згадувалось у розділі 2.1, історія розвитку зовнішньої торгівлі та економічна політика США розвивалась, змінювалась та формувалась протягом більше ніж двох століть. Починаючи з середини ХХ століття США домінує на ринку експорту за рахунок розвитку технологій та промисловості в результаті економічних переваг над державами, економіка яких постраждала у воєнні та післявоєнні роки. Саме після Другої світової війни був висунутий програмний лозунг післявоєнної лібералізації зовнішньої торгівлі «знизити будь-які бар'єри для міжнародної торгівлі та усунути всі форми дискримінаційних обмежень» [10].

Різні стадії історичного розвитку суспільства характеризуються різними системами зовнішньоторговельної політики. Протекціонізм переходив до вільної торгівлі, яка, в свою чергу, змінювалась на протекціонізм, що знову переростав у лібералізацію. За останні роки для США притаманна ліберальна модель зовнішньоторговельної політики. Її регулююча роль здійснюється через встановлення ставок податків, встановлення пільг, балансування бюджету, контроль кредитних та депозитних ставок, встановлення пільг та обмежень для певних галузей тощо. Особливу увагу, активність та рішучість держава проявляє, коли настає небезпека кризи, що стосується збереження та зміцнення позицій на світовому ринку.

Основну відповідальність за формування зовнішньої політики майже завжди несе президент. Політика уряду кожного нового президента зробила свій вклад в розвиток та становлення зовнішньоекономічної політики США, яка спрямована на зміцнення своїх позицій у світовій економіці.

США завжди претендувало на економічне лідерство, що виправдовується великим потенціалом та стабільним зростанням економіки.

3.2. Економічний план Трампа, оцінка експертів

З моменту передвиборчої кампанії республіканця, популіста, протекціоніста та антиглобаліста Дональда Трампа, факту перемоги та перших 100 днів на посаді діючого президента різні експерти й політики висунули низку сценаріїв майбутнього.

Сам факт участі у виборах Трампа, його передвиборчі заяви призвели до напруженості в багатьох країнах світу. Світові лідери готуються до радикальних змін в американській зовнішній політиці. З огляду на його часто неоднозначні і суперечливі заяви, на думку аналітиків, перемога Трампа викликала велике занепокоєння і невпевненість серед союзників США по всьому світу [11].

Під час передвиборчої кампанії Дональд Трамп виступав з рядом пропозицій, що стосувались внутрішньої економічної політики. Судячи з висновків економістів, реалізація цих планів може призвести не лише до зміни правил в економіці США, але й вплинути на всю світову економіку. Зміни у внутрішній економіці в основному повинні відбутися за рахунок змін у зовнішньополітичних та зовнішньоторговельних зв'язках.

Найбільш радикальні ініціативи Трампа зачіпають три напрямки:

1) зміни у податковому законодавстві:

– орієнтовано на зменшення ставок податків до 15% (в США використовують найбільш високу ставку серед розвинутих країн – 35%) з корпорацій з ціллю виділення вільних коштів для інвестицій;

– зменшення податків на доходи для фізичних осіб будуть різними для різних груп населення, найбільш вигідно це буде для найбільш високодохідних громадян;

– анулювання альтернативного мінімального податку;

– анулювання податку на майно;

– відміна інвестиційного податку на прибуток;

- накладення одноразового податку на гроші, що зберігаються за кордоном;

- перехід до територіальної системи оподаткування;

- збільшення податкових поступлень за рахунок розвитку інфраструктури (лише розширення енергетичної галузі, по підрахункам команди Трампа, повинно принести американській казні майже 6 трлн. дол. США за найближчі чотири роки);

2) регулювання економічної діяльності;

- зміна податкового законодавства, на думку Трампа, призведе до росту заробітної плати, збільшення рівня зайнятості, що, в свою чергу, прискорить темпи економічного розвитку;

- зменшення вартості власної сировини збільшить об'єми власного виробництва;

- відмова від вільної торгівлі, яка призводить до краху американської промисловості за рахунок імпорту дешевих товарів та сировини, також спричиняє безробіття та робить нерентабельними ключові галузі американської економіки;

3) інвестиції в інфраструктуру США:

- інвестиції повинні включати не лише державне фінансування, але й приватне;

- на такі проекти Трамп планує виділити 1 трлн. дол. США;

- 15 млрд. дол. США планується вкласти для розширення нафтопроводу Keystone Pipeline;

- нові проекти відкриють мільйони робочих місць та збільшать річну заробітну плату;

- розвиток нафтової промисловості призведе до росту ВВП країни, об'єм економіки повинен збільшитись на 100 млрд. дол. США.

Найбільш очевидною зміною в економічній політиці нового президента є міжнародна торгівля. Зовнішньоторговельна політика явно приймає форму

протекціонізму, що призведе до бар'єрів у розвитку міжнародної торгівлі та дисбалансу сталого росту світової економіки.

Трамп неодноразово підкреслював у своїх промовах, що політика вільної торгівлі «вбила американську промисловість», вона заповонила ринок дешевими товарами, що вартувало американцям мільйони робочих місць та зменшення зарплат.

Доля економічного розвитку основних імпортерів США: Китай, Канада, Мексика, Японія і Німеччина, співпраця з якими детально описані в пункті 2.4 даної роботи, тепер під загрозою.

Зовнішня політика, на думку експертів, глобально впливає на всіх учасників міжнародних відносин. «І не схоже, що Трамп має те, що політологи називають "гранд-стратегією", — якесь загальне розуміння: що, як і чому треба зробити для досягнення певних стратегічних цілей. Більше того, американські експерти всерйоз сумніваються, що нова адміністрація взагалі має чітке уявлення про ці самі цілі, яких потрібно досягати» [12].

Обраний президент опублікував програму першочергових кроків на перших 100 днів президенства. Що стосується зовнішньоторговельної політики, то це, насамперед, вихід із Транстихоокеанського партнерства, натомість він готовий вести переговори про чесні двосторонні торгові угоди, які повернуть виробництво в Америку (23 січня 2017 року Д. Трамп підписав відповідний указ, який, на момент написання даної роботи, ще не набув чинності) [13].

Транстихоокеанське партнерство — це міжнародна торгово-економічна організація, метою котрої є створення зони вільної торгівлі в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Угода була підписана в жовтні 2015 року 12 державами: США, Австралія, Бруней, Канада, Чилі, Японія, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Перу, Сінгапур і В'єтнам.

Тодішній президент Барак Обама прагнув зробити дану угоду однією з найбільших досягнень свого другого терміну в Білому домі, метою якого було посилення зв'язків США з країнами регіону та збалансування впливу Китаю.

Ще два нових укази, що регулюють торговельні відносини, президент США підписав 31 березня 2017 року.

Перший указ передбачає створення списку країн, співпраця з якими призводить до торговельного дефіциту США. На думку міністра торгівлі США Вілбура Росса, першими в цьому списку мають бути Китай, Канада, Франція, Мексика, Японія та Німеччина.

Наступним кроком новообраного президента є запровадження митних бар'єрів, що, на думку експертів, може призвести до удару по глобальній економіці. Голова Кільського інституту світової економіки Денніс Сновер [14] вважає, що в інтегрованій світовій економіці митні бар'єри не мають жодного економічного сенсу, так як лише підвищують витрати на вартість і від такої політики можуть виграти лише неефективні галузі американської промисловості, такі як чорна металургія. На думку Трампа, це призведе до збільшення вартості дешевого товару, що, в свою чергу, прирівняє її до цін місцевих виробників. Він планує запровадити 20-ти відсотковий митний збір на всі товари, що імпортуються з Мексики та реалізуються на ринку США, що призведе до багатомільярдних надходжень в казну, які можна буде використати на спорудження муру з Мексикою.

Генеральний секретар Міжнародної торговельної палати (ІСС) Олівер Вік застерігає: «Те, що така важлива країна як США відкрито розпочинає торговельну війну, - вкрай небезпечно для вільної торгівлі, торгівлі з багатьма учасниками» [14].

Не виключено, що підвищення ставок ввізного мита на імпорт вплине на інші країни, з якими Америка має негативний торговельний баланс, на що натякнув речник Трампа Сін Спайсер.

Німецьких економістів непокоїть такий стан речей, так як припинення міжнародних зв'язків між обома країнами може призвести до втрати приблизно 1,5 млн робочих місць не лише німецьких громадян, але й американців, оскільки німецькі підприємства мають свої представництва в США. Крім того, США

займає перше місце в рейтингу країн з найбільшим обсягом прямих німецьких інвестицій.

Міністр закордонних справ Німеччини Зігмар Габріель обвинуватив Вашингтон у порушенні правил Світової організації торгівлі (СОТ). А міністр економіки ФРН Брігітте Цюпріс заявила, що підхід США викликає "стурбованість" німецького уряду. Крім того вона зазначила, що Берлін може вдатися до позову проти США в рамках СОТ [15].

Під час телефонної розмови 26 квітня 2017 року, у якій взяли участь представники Мексики та Канади, лідери трьох держав домовились переглянути умови співпраці Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (*НАФТА*).

ВИСНОВКИ

Зовнішня торгівля країни є однією з основних рушійних сил її економічного розвитку. За останні 4 десятиліття США займають перше місце у світовій торгівлі. Хоча конкуренція з боку Японії та Західної Європи зростає, США - лідер за багатьма показниками економічного розвитку. Експорт послуг США займає перше місце у світі. Торгівля послуг зростає в 2 рази швидше, ніж торгівля товарами. Сполучені Штати є найбільшим експортером капіталу в світі. Довгий період зовнішньоторговельний баланс країни був позитивним, але у 80-90 рр. імпорт перевищив експорт і зовнішньоторговельний баланс став пасивним. Це пояснюється тим, що американці більше споживають, ніж виробляють, що зумовлено високим рівнем доходів громадян.

Найбільшу частку експорту країни становить капіталомістка продукція. При чому імпорт країни також має найбільшу частину капіталомістких товарів, що підтверджує парадокс Леонт'єва. Також значний відсоток імпорту Америки складають дешеві товари з країн-партнерів, що породжує значний дефіцит платіжного балансу. Таке становище компенсується великою кількістю кредиторів та інвесторів, що охоче вкладають кошти в економіку країни. Суть зовнішньоторговельної політики США - всемірне стимулювання експорту без скорочення імпорту.

Основними зовнішньоторговельними партнерами США є Канада і Японія. Далі йдуть країни ЄС, а саме Великобританія і Німеччина, і країни Латинської Америки, а саме Мексика.

Останній президент США Барак Обама підтримував політику лібералізації зовнішньої торгівлі, що сприяло розвитку зовнішньоторговельних відносин з багатьма країнами, проте новий президент країни Дональд Трамп планує перейти до політики протекціонізму, що може суттєво змінити економічне становище США та їх партнерів на світовій арені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Киреев А. Международная Экономика: навч. посібник / А. Киреев // М: Международные отношения, 1998г. ч.І. – 415с.
2. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі: навч. посібник / І. Бураковський // К.: Основи, 2000 р. – 241 с.
3. Карбау Р. Міжнародна економіка / Переклад з англійської Косодія Р. // видавництво «Козацький вал», 2004. – 652 с.
4. Кругман П.Р. Международная Экономика: навч. посібник / П. Р. Кругман, М. Обстфельд // СПб: Питер, 2004. – 831 с.
5. Гриффин Р. Международный бизнес / Р. Гриффин, М. Пастей // Переклад з англійської під ред. А. Г. Медведева.- СПб.: Питер 2005
6. Офіційний сайт ISO [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <https://www.iso.org>
7. Офіційний сайт WTO [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <https://www.wto.org>
8. Офіційний сайт United States Census Bureau [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <https://www.census.gov/>
9. Inconvenient Truths About the US Trade Deficit [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <https://www.project-syndicate.org/commentary/america-trade-deficit-inconvenient-truth-by-martin-feldstein-2017-04>
10. Жуков О. Ф. Міжнародні економічні відносини : навч. посібник / О. Ф. Жуков, колектив авторів // ТОВ "Видавництво юніти-дана", 1999. – 320с.
11. Michael Crowley Trump victory provokes crises in foreign policy/ Michael Crowley // Politico11/09/2016 [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.politico.com/>
12. Горбулін В. Ось будинок, який буде Трамп / В. Горбулін// «Дзеркало тижня. Україна» №2, 20 січня 2017р [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <https://gazeta.dt.ua/>
13. Інформаційне агентство «Уніан» травень 2017р. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <https://www.unian.net/>

14. Мартін Н. Дональд Трамп розмахує митним кийком / Н. Мартін, В. Сааков // DW, Українська редакція 31 січня 2017р. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://p.dw.com/p/2WhGb>
15. В. Сааков Дональд Трамп погрожує торговельним партнерам / В. Сааков // DW, Українська редакція 31 січня 2017р. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://p.dw.com/p/2aUDm>