

УДК 327(73+ЕС)

Економічна складова сучасного трансатлантичного співробітництва

М.Ю. ЛИМАР

Чорноморський державний університет ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

E-mail: rita25lymar@gmail.com

Авторське резюме

У статті досліджено специфіку сучасних трансатлантичних економічних відносин. Автор розглядає історичні основи їх формування, аналізує інституційну складову, вивчає якісні і кількісні показники, оцінює перспективи партнерства, зокрема створення трансатлантичної зони вільної торгівлі. Економічний чинник відіграє вагомую роль у становленні міжнародних відносин. Він являє собою детермінанту в процесі обрання напрямів та шляхів співпраці та є індикатором міцності трансатлантичного співробітництва. Поглиблення інтеграційних процесів на теренах Європи, починаючи з другої половини ХХ століття, та оформлення США як глобального лідера заклали фундамент сучасної трансатлантичної співпраці. Дослідження економічної складової американсько-європейських відносин надає можливість пошуку найбільш прогресивних підходів до об'єднання європейських держав з метою захисту спільних інтересів, зважаючи на той факт, що Сполучені Штати є не лише сильним союзником, але й гідним конкурентом на міжнародній арені. Основні поставлені та досягнуті завдання наукової розвідки: комплексний аналіз трансатлантичного економічного партнерства; визначення взаємозв'язку економік США та ЄС; огляд показників взаємного товарообміну обох потуг; оцінка перспективи створення трансатлантичної зони вільної торгівлі.

Ключові слова: трансатлантична економіка, трансатлантичне співробітництво, трансатлантичний діалог, ЄС, США, зона вільної торгівлі, товарообмін.

The economic component of the modern transatlantic cooperation

M.YU. LYMAR

Petro Mohyla Black sea state university, Mykolaiv, Ukraine, E-mail: rita25lymar@gmail.com

Abstract

The article focuses on a specificity of the modern transatlantic economic relations. The author examines a historical basis, analyzes an institutional component, observes the qualitative and quantitative indicators, and researches the prospects for partnership, including the transatlantic free trade area establishments. The economic factor plays a significant role in the development of international relations. It is a determinant in the process of choosing instruments and ways of cooperation and is verification of the transatlantic cooperation's strength. The deepening of integration processes on the territory of Europe since the second half of the twentieth century, and establishing of the U.S. as a global leader formed the foundation of the modern transatlantic cooperation. The exploration of the economic component of the U.S.-European relations provides an ability to search the most advanced approaches to unification of European countries for protecting the common interests, considering the fact that the United States is not only a strong ally, but also a worthy competitor in the international arena. The core set and achieved tasks of the scientific research are the followings: the comprehensive analysis of the transatlantic economic partnership; the determination of the U.S. and EU economies relationship; the observation of the mutual trade exchange of both powers indicators; and the assessment of the transatlantic free trade area creation prospects.

Key words: transatlantic economy, transatlantic cooperation, transatlantic dialogue, the EU, the USA, free trade, exchange of goods.

Постановка проблеми. Економічні відносини є одним з фундаментальних стовпів міжнародного партнерства. Європейські інтеграційні процеси першочергово мали за мету створення надійного економічного та політичного союзу. На сьогоднішньому етапі Сполучені Штати є ключовим союзником ЄС у вирішенні численних політичних питань та найбільш надійним і перевіреном партнером по обміну товарами й послугами. Економічний фактор є невід'ємною складовою трансатлантичних відносин та, одночасно, значимим індикатором їх міцності.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженню стану та структури трансатлантичної економіки присвячено праці вітчизняних, російських та західних фахівців. Комплексним

вивченням економічних відносин США та ЄС відзначаються наукові доробки українських вчених – М. Миронової (у контексті загальної системи); Б. Тустанівського (фундаментальний, найбільш повний серед вітчизняних, аналіз зовнішньоекономічних обмінів); С. Мариніної (акцент на торговельній політиці ЄС); російських – А. Давидова (вивчення зовнішньоекономічних зв'язків США з європейськими країнами), Ю. Глуценка (історичний аналіз, окреслення динаміки та структури трансатлантичного торговельного партнерства); європейських та американських – В. Купера (теоретичний аналіз та оцінка викликів і переваг економічних зв'язків), Д. Гамільтона та Дж. Куїллана (регулярні аналітичні дослідження

трансатлантичної торгівлі), С. Барбера і Г. Меєра (розгляд інституціональних питань трансатлантичної економіки); Ф. Бонції (вивчення перспектив європейської політики і трансатлантичної економіки) та інших.

Мета дослідження – комплексно дослідити трансатлантичні відносини в економічній сфері на сучасному етапі. Серед ключових завдань автор зазначає наступні: історичний, теоретичний та інституційний аналіз економічного партнерства; часткове вивчення економік ЄС і США та їх взаємодії; дослідження двостороннього обміну товарами та послугами за останні роки; огляд подальших прогнозів щодо трансатлантичного економічного співробітництва.

Виклад основного матеріалу. Термін «трансатлантична економіка» має контекстуальне обмеження. Він включає торговельно-економічні відносини, які охоплюють Сполучені Штати та країни-члени ЄС. Зазвичай, інші європейські актори не беруться до уваги, оскільки даний підхід пояснюється виключним рівнем розвитку двох центрів: західноєвропейських держав, які позиціонуються як єдина система на глобальному політико-економічному просторі, та США – ще однієї масштабної економічної потуги. Так, ще у 2011 році сукупний економічний потенціал двох партнерів сягав до 75% [5].

Становлення трансатлантичних економічних відносин розпочалося у повоєнний період під впливом декількох ключових факторів. Головною причиною стала міжблокова конфронтація капіталістичних і соціалістичних держав по осі Захід-Схід. Міжнародні економічні відносини вибудовувалися з позиції союзництва і конкуренції, детермінантою яких була, переважно, ідеологія. Окрім того, руйнація колоніальної системи стала причиною оформлення нових учасників (країни, що розвиваються) міжнародних відносин, які стали частиною загального ринку праці та обміну товарами і послугами. Також позитивного імпульсу набували інтеграційні процеси в Європі, які супроводжувалися створенням спільних політичних та економічних інститутів. І, як результат довготривалих перетворень на геополітичному просторі, розвиток вільної, ліберальної торгівлі сприяв зміцненню міжнародних зв'язків та посиленню взаємовпливу національних економік. Разом із тим, провідною стала капіталістична модель «світ-економіки», що умовно поділила геополітичний простір на «ядро» та «периферію» [6]. Саме країни трансатлантичного союзу поступово сформували «ядро» нової «світ-системи».

Трансатлантична економічна система базується на взаємозалежності двох потужних економік, перша з яких сформувалася в США. Український дослідник Б. Тустанівський відзначає зміцнення Сполучених Штатів у ХХ

столітті за рахунок послаблення Франції та Великобританії, і тимчасового позбавлення статусу великих держав Німеччини, Італії та Японії. Поступове зміцнення долара на світовому валютному ринку лише підкреслило вагомість США на міжнародній арені.

Європейські господарства, як і загальна геополітична система, в другій половині ХХ століття потребували реконструкції. Післявоєнне відновлення Європи, план Маршала та раніше зазначені фактори сприяли зближенню США та країн Європи. Така співпраця допомогла європейським країнам у своїй єдності досягти рівня гідного міжнародного партнера. Першочерговість військової співпраці (в рамках створення НАТО у 1949 році) не затьмувала намірів держав майбутнього ЄС розпочати шлях до власного добробуту і формування спільної економічної могутності, одним з проявів якої стала готовність ЄС у 2013 році розпочати відкриті переговори за угодами стосовно вільної торгівлі не лише з США, але й Японією, Індією та країнами МЕРКОСУР [9].

Необхідно враховувати той факт, що Сполучені Штати завжди намагалися тримати процес європейської інтеграції під контролем. Становлення дипломатичних відносин з ЄС стало не лише практичною, але й символічною ініціативою США. У 1953 році були призначені перші американські спостерігачі Тимчасового комітету Європейського оборонного співробітництва та Європейського об'єднання вугілля і сталі [3]. Разом із тим, на початку 70-х років, США почали відчувати втрату контролю над ЄС в результаті його активної зовнішньої політики: створенням євро-арабського діалогу, підписанням торговельних угод і договорів про співпрацю або асоціацію з країнами Середземномор'я, Африки та Тихоокеанського регіону.

Після розпаду біполярної міжнародної системи, хвилювання Вашингтона стосовно того, що європейські інтеграційні процеси можуть вийти з-під контролю, посилювалися. Зміцнення трансатлантичного партнерства та його організаціїно-правове оформлення було спробою зберегти американський вплив в Європі, враховуючи нову розстановку геополітичних акцентів. Таким чином, сучасні американо-європейські економічні відносини формувалися на основі наступних найбільш важливих документів та ініціатив [10]: 1) 1990 рік – підписання Трансатлантичної декларації про європейсько-американські відносини; 2) 1995 рік – оформлення обома сторонами під час Мадридського саміту Нового трансатлантичного порядку денного; 3) 1998 рік – укладання договору про Трансатлантичне економічне партнерство на Лондонському саміті (травень) та Спільного плану дій (листопад); 4) 2005 рік – Ініціатива ЄС-США щодо поглиблення трансатлантичної економічної інтеграції та зростання; 6) 2007 рік – створен-

ня Трансатлантичної економічної ради (ТЕР) з метою усунення перешкод і поліпшення торговельних відносин між Сполученими Штатами та Європейським Союзом. У листопаді 2010 році в ході Лісабонського саміту було прийнято рішення, що ТЕР займатиме провідну позицію у процесах зміцнення трансатлантичної економіки [1].

Трансатлантичні економічні відносини вибудовуються на трьох принципово важливих рівнях [8].

Міжурядовий рівень передбачає регулярні зустрічі на вищому рівні між президентом США і делегаціями високопосадовців з ЄС – представниками головної в Раді ЄС країни, Президентом Комісії ЄС та Високим представником із зовнішніх справ і політики безпеки.

Трансурядовий рівень включає трансатлантичні мережі нижнього (секторального) рівня, де уповноважені фахівці працюють в галузі формування зовнішньої політики і вирішення економічних питань. Ці мережі працюють, в основному, незалежно від загальної динаміки високої трансатлантичної політики.

Транснаціональний рівень сформовано магістральними діалогами, які визначають порядок денний співпраці по ключових напрямках. До них належать наступні: Трансатлантичний бізнес-діалог (TABD) – до нього входять європейські та американські керівники, що лобюють заходи лібералізації трансатлантичного ринку; Трансатлантичний діалог споживачів (TACD) охоплює мережу організацій споживачів ЄС і США; Трансатлантичний діалог з праці (TALD) є центром координування роботи профспілок; Трансатлантична мережа консультацій з політичних питань (Transatlantic Policy Network – TPN) – створена для консультацій на рівні парламентарів та представників великого бізнесу; Трансатлантичний діалог з питань охорони навколишнього середовища (TAED) – діалог екологів (призупинив роботу в 2001 році); Трансатлантичний діалог представників вищих органів законодавчої влади (TLD) – розпочатий в 1999 році як офіційна відповідь Європейського парламенту та Конгресу США на Новий трансатлантичний порядок денний (NTA), головна мета якої полягає у підвищенні рівня дискурсу між членами зазначених структур. Незважаючи на сучасне протиставлення економік США та європейських держав, по мірі зміцнення ЄС, автор підтримує точку зору Б. Тустанівського щодо відсутності фактичних даних, які б засвідчували реальне протистояння між атлантичними сусідами. Західні джерела підкреслюють виключність їх комплексного співробітництва, яке охоплює усі сфери, враховуючи політичну і оборонну. Проте, необхідно відзначити, що конкуренція в певних економічних аспектах, безумовно, існує. Обидва центри сили займають ключові позиції у таких впливових міжнародних економічних

організаціях, як Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Всесвітня організація торгівлі (ВТО), G-20 («Велика двадцятка»), Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Всесвітній банк. Обидві потуги конкурують у пошуках платоспроможних ринків збуту. Тому трансатлантичні відносини характеризуються не лише переплетінням економік, але й наявністю суперництва. Ще одним прикладом може слугувати ситуація на валютному ринку.

Прийняття єдиної європейської валюти у 2002 році сприяло загостренню конкуренції між США та країнами ЄС у валютно-фінансовій сфері. На сьогоднішній день євро є однією з провідних світових валют, яка супроводжує готівкові та безготівкові розрахунки як у рамках самого Союзу, так і в його відносинах з третіми країнами. Євро, як і долар, виконує функції резервної валюти (сьогодні близько 40% світових валютних резервів номіновано в євро і приблизно 60% – у доларах), валюти біржових котировань, валюти фінансування та інвестування тощо. Після введення в готівковий грошовий оборот євро коштував істотно дешевше долара (курс становив \$ 0,8 за € 1). Проте, в подальші роки курс євро до долара постійно зростав і в 2014 році курсове співвідношення становило вже \$ 1,3 дол. за € 1 [2].

Трансатлантичне економічне партнерство не можна однозначно розглядати як таке, що пропонує абсолютно рівні умови для обох центрів. США та ЄС мають різні підходи, щодо ведення зовнішньої політики в даній сфері. З точки зору автора, на це впливає організаційний характер партнерів. Сполучені Штати – єдина держава з центральним владним апаратом. Європейське співтовариство – наднаціональне об'єднання, кожен з учасників якого має власні національні інтереси. До 2005 року (докризовий період) Єврокомісія щорічно публікувала «Доповідь про торговельні та інвестиційні бар'єри в США» (Trade and Investment Barriers Report). У доповіді 2009 року акцентувалася увага на новому законодавстві США, яке спрямоване на підтримку національного виробника і встановлює нові обмеження на закордонні інвестиції та державні закупівлі [19]. Незважаючи на те, що торговельні суперечки стосувалися лише частини товарообігу ЄС та США, стає очевидним, що Вашингтон не збирався надавати ЄС особливого статусу на своєму ринку.

Із 2011 року Єврокомісія почала розглядати торговельні обмеження з боку США в розширеному документі, поряд з такими партнерами, як Китай, Японія, Росія, Бразилія та Індія. На долю зазначених держав припадало 45% торговельного обороту ЄС та більше 40% прямих зарубіжних інвестицій. Політика Сполучених Штатів була піддана критиці через низький рівень відкритості внутрішнього ринку. Тодішній глава Генерального директорату з питань торгівлі Єврокомісії К. де Гюхт відзначив,

що обсяги ринку держзакупівель в ЄС, який є відкритим для зарубіжних партнерів (учасників домовленостей ВТО) оцінювався в € 312 млрд., в той час як в США – лише в \$ 34 млрд., а в Японії – € 22 млрд. [11]. Дані показники є наочним прикладом того, що для США торговельні домовленості є гнучким інструментом захисту власних інтересів, а не зобов'язуючим фактором. Стратегію щодо забезпечення доступу на зовнішні ринки було обговорено на засіданні Єврокомісії в 2010 році та закріплено у доповіді «Торгівля, економічне зростання та міжнародні відносини» у контексті загальної Стратегії розвитку ЄС до 2020 року [18].

Доповідь 2014 року стосовно торговельних та інвестиційних бар'єрів засвідчує те, що Сполучені Штати як ведуть переговори з країнами ЄС як єдиним партнером, так і укладають договори з окремими членами Союзу, залежно від ситуації. У даному випадку такий підхід стосується вибіркового обмежень на закупівлю в країнах ЄС тваринної продукції. У документі зазначається наступне: «Замість того, щоб вести справи з державами-членами індивідуально, американські умови імпорту повинні відображати реалії ЄС як єдиного суб'єкта та єдиного ринку» [17, с. 7].

Прагнення ЄС вийти на новий рівень ведення справ з США є очевидним, зважаючи на те, що об'єднання має 28 (у 2013 році до ЄС вступила Хорватія) країн-членів, що сумарно мають приблизно 10% світового населення, але володіють більше 20% світового торговельного потенціалу, у тому числі внутрішня частка складає 40%. Держави ЄС зайняли провідні місця серед основних експортерів та імпортерів по всьому світу. П'ять європейських країн: Німеччина, Франція, Велика Британія, Нідерланди та Італія входять до десятки провідних країн світової торгівлі, в той час як половина країн-членів ЄС належать до 30 найбільших країн у рейтингу світової торгівлі [14]. Разом із тим, Союз помітно поступається США за деякими показниками у світовій торгівлі, що дає Вашингтону можливість маневрувати в економічних відносинах з ЄС. Так, на частку США припадає 47% всього міжнародного ринку корпоративних цінних паперів (більше \$ 2 трлн. у березні 2014 року); це набагато більше сумарного обсягу корпоративних емісій всіх країн Євросоюзу разом узятих [2].

Незважаючи на економічну турбулентність, США і Європа залишаються один для одного найважливішими ринками. Жодна інша комерційна артерія в світі не має ознак такої глибокої інтегрованості. Трансатлантична економіка є найбільшим і найбагатшим ринком у світі. Вона характеризується 35% світового ВВП за купівельною спроможністю; чвертю світового експорту; 30% світового імпорту [13].

Вивчення щорічних доповідей Центру трансатлантичних відносин показали, що тор-

гівля товарами між США і ЄС склала близько 700 млрд. дол. у 2014 році, і цей показник вдвічі перевищує рівень 2000 року [13]. У 2012 році майже 60% світових іноземних корпоративних активів США (\$ 13200 млрд.) знаходилися в Європі [12]. Обсяг прямих іноземних інвестицій США в Європу виріс на 6% (\$ 200 млрд.) в 2013 році [12], порівняно з попередніми роками. Холдингові компанії складають зростаючу частку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) США в глобальному масштабі, в тому числі в Європі – 56% від загального обсягу ПІІ США в 2012 році і 63% – в 2013 році [13]. База американських активів у Німеччині (приблизно \$ 740 млрд.) в 2013 році була приблизно на одну третину більше, ніж в усій Південній Америці; загальна база активів США в Польщі, Угорщині та Чеській Республіці (приблизно \$ 142 млрд.) переважала аналогічну базу в Індії (близько \$ 102 млрд.) [13]. Сполучені Штати, як і раніше, є найбільш важливим ринком для заробітку європейських транснаціональних корпорацій. З цієї причини в 2014 році заробітки європейських філій на території США оцінюються у \$ 110 млрд. [13] Товарообмін британських філій в США склав \$ 610 млрд. у 2013 році, німецьких – \$ 446 млрд., голландських – \$ 266 млрд. [13].

11 лютого 2013 року група експертів «високого рівня» Трансатлантичної економічної ради ініціювали початок переговорів щодо розширеної угоди про Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (ТТІП) [15]. Президент США Б. Обама підтримав цю пропозицію і закликав у своєму щорічному зверненні до нації підтримати даний договір [16].

Станом на 2015 рік переговори продовжуються по трьох ключових напрямках: 1) доступ на зовнішні ринки; 2) регуляторна співпраця; 3) удосконалення нормативно-правової бази. Головна мета угоди – скасування переважної більшості ввізних мит, що супроводжує покращення взаємодоступу на ринки. Незважаючи на критику, дана угода про трансатлантичну зону вільної торгівлі може стати наймасштабнішою в історії [4].

Ще у 2011 році провідні американські експерти зазначали, що укладання широкомасштабної угоди про трансатлантичну зону вільної торгівлі приведе до зростання ВВП в ЄС до 0,48%, а в США – до 1,48%; зростання доходів у розмірі до \$ 89 млрд. для країн ЄС і \$ 87 млрд. для США; рівень доходу на душу населення в ЄС зросте на 3,5% [7] тощо. З точки зору автора, перспектива скасування торговельних бар'єрів може суттєво покращити товарообіг між США та ЄС, проте зросте необхідність у вдосконаленні процедур контролю за якістю продукції та послуг, оскільки механізми доступу до внутрішніх ринків, як і природних ресурсів, інтелектуальної власності і т.д. будуть значно спрощені.

Висновки. Дослідження підтверджує, що відносини між США і Європою залишаються вагомими та перспективними як найбільша економічна, стратегічна і політична кооперація в світі. Європейський простір є принципово важливим для США з економічної точки зору як сумарно, так і в контексті двосторонніх домовленостей з окремими державами. Саме тому США зацікавлені в зміцненні трансатлантич-

них економічних відносин так само, як і Європейський Союз. Обидва геополітичні центри плідно співпрацювали протягом десятиліть і є ключовими силами в складі багатьох міжнародних економічних організацій. Створення зони вільної торгівлі сприятиме зміцненню трансатлантичних зв'язків на всіх рівнях та сприятиме поступовому встановленню режиму рівноправного обміну товарами та послугами.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Глуценко Ю. Состояние, проблемы и перспективы сотрудничества США и ЕС в экономической сфере [Текст] / Ю. Глуценко // Проблемы национальной стратегии. – 2011. – № 4 (9). – С. 146-161.
2. Давыдов А. Политика против экономики: экономические связи США со странами Евросоюза [Электронный ресурс] / А. Давыдов // Россия и Америка в XXI веке. – 2014. – № 2. – Режим доступа: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=416>.
3. Миронова М.А. Трансформація відносин ЄС та США в постбіполярний період [Текст]: дис. ... канд. політ. наук: 23.00.04 / М.А. Миронова; Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Ін-т міжнар. відносин. – К., 2007. – 194 с.
4. Мовчан В. Трансатлантична зона вільної торгівлі. Виклики та можливості для України [Електронний ресурс] / В. Мовчан // Українська правда. – Режим доступа: <http://www.euointegration.com.ua/articles/2015/07/27/7036267/>.
5. Тустанівський Б. Емпірична оцінка потенціалу поглиблення трансатлантичної торговельної співпраці [Текст] / Б. Тустанівський // Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. – 2013. – № 9 (47). – С. 25-31.
6. Тустанівський Б. Зовнішньоторговельні відносини між ЄС і США [Текст]: дис. ... канд. політ. наук: 08.00.02 / Богдан Омелянович Тустанівський; Львівський нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів, 2012. – 266 с.
7. Тустанівський Б. Обґрунтування потенціалу поглиблення трансатлантичної торгової інтеграції [Електронний ресурс] / Б. Тустанівський // Ефективна економіка. – 2012. – № 10. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1450>
8. Barber S. Making transatlantic economic relations work [Text] / S. Barber, H. Meyer // Global Policy. – 2011. – № 2. – Issue 1. – P. 106-111.
9. Bonciu F. Transatlantic Economic Relations and the Prospects of a New Partnership [Text] / F. Bonciu // Romanian Journal of European Affairs. – 2013. – № 3. – Vol. 13. – P. 20-35.
10. De Paor A. The New Transatlantic Agenda and the UN Convention on the Rights of Persons with Disabilities: Taking the US/EU Dialogue to a New Level [Text] / A. De Paor, G. Quinn // Centre for Disability Law & Policy, National University of Ireland, Galway. – 2010. – January. – P. 4.
11. Gucht K. Trade after Crisis: What is Europe's Global Role? [Electronic resource] / K. De Gucht; European Policy Center // European Commission, Brussels. – 2011. – March 1. – Regime to access: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/march/tradoc_147607.pdf.
12. Hamilton D.S. The Transatlantic Economy 2014: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe. Executive Summary [Text] / D. S. Hamilton, J. P. Quinlan. – Center for Transatlantic Relations, 2014. – 28 p.
13. Hamilton D.S. The Transatlantic Economy 2015: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe. Executive Summary [Electronic resource] / D. S. Hamilton, J. P. Quinlan. – Center for Transatlantic Relations, 2015. – Regime to access: <http://transatlanticrelations.org/books/out-now-transatlantic-economy-2015>.
14. Marynina S. Impact of the European Union trade policy on international trade [Text] / S. Marynina // Світове господарство та міжнародні економічні відносини. – 2014. – № 1 (151). – С. 36-42.
15. Mix D. The United States and Europe: Current Issues [Text] / D. Mix // Congressional Research Service. – 2015. – February 3. – 22 p.
16. Naville M. A Future Transatlantic Free Trade Area: With or Without Switzerland? [Text] / M. Naville. – Swiss-American Chamber of Commerce, Zurich, 2014. – 61 p.
17. Trade and Investment Barriers Report 2014 [Electronic resource] // European Commission, Brussels. – Regime to access: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/march/tradoc_152272.pdf.
18. Trade, Growth and World Affairs: COM (2010)612 [Electronic resource] // European Commission. – 2010. – November. – Regime to access: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146955.pdf.
19. United States Barriers to Trade and Investment Report for 2008 [Electronic resource] // European Commission: website. – 2009. – July. – Regime to access: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/july/tradoc_144160.pdf.

Стаття надійшла до редакції 22.09.2015

REFERENCES:

1. *Glushhenko Yu.* Sostoyanie, problemy i perspektivy sotrudnichestva SShA i ES v ekonomicheskoi sfere (State, problems and prospects of cooperation between the US and the EU in the economic sphere). *Problemy natsionalnoi strategii*, 2011, no. 4 (9), pp. 146-161.
2. *Davydov A.* Politika protiv ekonomiki: ekonomicheskie svyazi SShA so stranami Evrosoyuza (The policy vs. the economy: the US economic relations with the countries of the European Union). *Rossiya i Amerika v XXI veke*, 2014, no 2. Regime to access: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=416>.
3. *Myronova M.* Transformatsiia vidnosyn YeS ta SShA v post bipoliarnyi period. : dys. kand. polit. nauk: 23.00.04 (The transformation of relations between the EU and the US in the post bipolar period). *Kyivskiy natsionalnyi un-t im. Tarasa Shevchenka. Instytut mizhnarodnykh vidnosyn*, Kyiv, 2007, 194 p.
4. *Movchan V.* Transatlantychna zona vilnoi torhivli. Vyklyky ta mozhlyvosti dlia Ukrainy (Transatlantic Free Trade Area. Challenges and opportunities for Ukraine.). *Ukrainska Pravda*, Regime to access: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/07/27/7036267/>.
5. *Tustanivskiy B.* Empirychna otsinka potentsialu pohlyblennia transatlantychnoi torhovelnoi spivpratsi (Empirical evaluation of potential deepening of transatlantic trade cooperation). *Ekonomika ta innovatsiyni rozvytok natsionalnoho hospodarstva*, 2013, no. 9 (47), pp. 25-31.
6. *Tustanivskiy B.* Zovnishnotorhovelni vidnosyny mizh YeS i SShA [Tekst]: dys. ... kand. polit. nauk : 08.00.02 (Foreign trade relations between the EU and the US). *Lvivskiy natsionalnyi universytet imeni Ivana Franka*, Lviv, 2012, 266 p.
7. *Tustanivskiy B.* Obruntuvannia potentsialu pohlyblennia transatlantychnoi torhovoiv intehratsii (Justification of a potential to deepen transatlantic trade integration issues). *Efektivna ekonomika*, 2012, no. 10, Regime to access: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1450>
8. Barber S., Meyer H. Making transatlantic economic relations work. *Global Policy*, 2011, no. 2, issue 1, pp. 106-111.
9. Bonciu F. Transatlantic Economic Relations and the Prospects of a New Partnership. *Romanian Journal of European Affairs*, 2013, no. 3, vol. 13, pp. 20-35.
10. De Paor A., Quinn G. The New Transatlantic Agenda and the UN Convention on the Rights of Persons with Disabilities: Taking the US/EU Dialogue to a New Level. Centre for Disability Law & Policy, National University of Ireland, Galway, 2010, January, p. 4.
11. Gucht K. Trade after Crisis: What is Europe's Global Role? European Commission, Brussels, 2011, March 1, Regime to access: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/march/tradoc_147607.pdf
12. Hamilton D. S., Quinlan J. P. The Transatlantic Economy 2014: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe. Executive Summary. -Center for Transatlantic Relations, 2014, 28 p.
13. Hamilton D. S., Quinlan J. P. The Transatlantic Economy 2015: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe. Executive Summary. - Center for Transatlantic Relations, 2015. Regime to access: <http://transatlanticrelations.org/books/out-now-transatlantic-economy-2015>.
14. Marynina S. Impact of the European Union trade policy on international trade. *Svitove hospodarstvo ta mizhnarodni ekonomichni vidnosyny*, 2014, no. 1 (151), pp. 36-42.
15. Mix D. The United States and Europe: Current Issues. Congressional Research Service, 2015, February 3, 22 p.
16. Naville M. A Future Transatlantic Free Trade Area: With or Without Switzerland? - Swiss-American Chamber of Commerce, Zurich, 2014. p. 61.
17. Trade and Investment Barriers Report 2014. - Commission, Brussels. Regime to access: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/march/tradoc_152272.pdf.
18. Trade, Growth and World Affairs: COM (2010)612. European Commission, 2010, November, Regime to access: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146955.pdf.
19. United States Barriers to Trade and Investment Report for 2008. European Commission: website, 2009, July, Regime to access: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/july/tradoc_144160.pdf.

Лимар Маргарита Юріївна – аспірант
Чорноморський державний університет ім. Петра Могили
Адреса: 54003, Україна, м. Миколаїв, вул. 68 Десантників, 10
E-mail: rita25lymar@gmail.com

Lymar Margaryta Yuriivna – postgraduate
Petro Mohyla Black sea state university
Address: 10, 68 Desantnykiv Str., Mykolaiva, 54003
E-mail: rita25lymar@gmail.com