

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВОЛИНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ

Кафедра міжнародних економічних відносин та управління проектами

БОХОНЮК МАКСИМ МИХАЙЛОВИЧ
ТОРГІВЕЛЬНІ ВІЙНИ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ НА ГЛОБАЛЬНУ
ЕКОНОМІКУ

Спеціальність: 292 «Міжнародні економічні
відносини»
Освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес»
Робота на здобуття освітнього рівня «Бакалавр»

Науковий керівник:
БОЯР АНДРІЙ ОЛЕКСІЙОВИЧ,
доктор економічних наук, професор

РЕКОМЕНДОВАНО ДО ЗАХИСТУ

Протокол № _____
засідання кафедри _____
від _____ 201_ р.
Завідувач кафедри
(_____) _____
(підпис) ПБ

ЛУЦЬК 2025

АНОТАЦІЯ

Бохонюк. М.М. Торговельні війни та їхній вплив на глобальну економіку. Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Бакалаврська робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра за спеціальністю “Міжнародні економічні відносини” 2025. с.

Бакалаврська робота присвячена дослідженню теоретичних та практичних засад торговельних війн як сучасної форми протистояння між державами. Систематизовано різні підходи щодо визначення поняття «Торговельна війна», а також визначено основні причини, цілі та особливості ведення таких війн.

Проаналізовано основні причини торговельного протистояння між США та Китаєм, такі як торговий дефіцит США в зовнішній торгівлі з КНР та хронологію основних подій та етапів розвитку торговельної війни. Проведено комплексну оцінку економічних втрат обох сторін на основі ряду досліджень та наведено основні показники та галузі що найбільше постраждали.

Досліджено роль СОТ у врегулюванні торговельних суперечок, та механізм вирішення торгових конфліктів, прописаних у The Dispute Settlement Understanding (DSU). Здійснено прогноз та сценарії розвитку глобальної економіки в контексті торговельних війн та можливі наслідки для глобальної економіки. Наукова новизна проведеного дослідження полягає в комплексному аналізі впливу торговельної війни між США та Китаєм на глобальну економіку. Вперше розглянуто не лише негативні, а й позитивні наслідки конфліктів, запропоновано сценарії адаптації економік, механізми вирішення суперечок і роль СОТ. Практичне значення результатів полягає у можливості застосування рекомендацій для вдосконалення економічної політики в умовах торговельних війн і мінімізації їх впливу на національні економіки.

Ключові слова: торговельна війна, торгівля, протекціонізм, мита, квоти, договір «Першої фази», експорт, торговельний баланс, Світова Організація Торгівлі, The Dispute Settlement Understanding.

ANNOTATION

Bokhoniuk. M.M. Trade Wars and Their Impact on the Global Economy.

Qualification scientific work as a manuscript. Bachelor's thesis for obtaining the educational degree of Bachelor in the specialty International Economic Relations 2025. P. This bachelor's thesis is dedicated to the study of the theoretical and practical foundations of trade wars as a modern form of confrontation between states. Various approaches to defining the concept of "Trade War" are systematized, and the main causes, objectives, and features of such wars are explored.

The main causes of trade confrontation between the USA and China, such as the US trade deficit with China, are analyzed, alongside the chronology of key events and stages in the development of the trade war. A comprehensive assessment of the economic losses for both sides is conducted based on several studies, with key indicators and sectors most affected highlighted.

The role of the WTO in resolving trade disputes is studied, particularly the mechanism and stages of conflict resolution outlined in The Dispute Settlement Understanding (DSU). Forecasts and scenarios for the development of the global economy in the context of the growing impact of trade wars and their potential consequences are provided.

The scientific novelty of this research lies in a comprehensive analysis of the impact of the trade war between the USA and China on the global economy. For the first time, both negative and positive consequences of conflicts are considered, scenarios for economic adaptation, mechanisms for dispute resolution, along with substantiating the importance of innovation in strengthening stability.

The practical significance of the results lies in the possibility of applying the recommendations to improve economic policy in the context of trade wars and minimize their impact on national economies.

Keywords: trade war, trade, protectionism, tariffs, quotas, "Phase One" agreement, export, trade balance, World Trade Organization, The Dispute Settlement Understanding.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ КОНФЛІКТІВ.....	8
1.1. Торговельні війни як феномен міжнародних економічних відносин.....	8
1.2. Форми, інструменти та механізми ведення торговельних війн.....	12
1.3. Економічні наслідки торговельних конфліктів для країн та регіонів.....	15
РОЗДІЛ 2. ТОРГОВЕЛЬНА ВІЙНА МІЖ США ТА КИТАЄМ.....	22
2.1. Причини та еволюція торговельного протистояння між США та Китаєм...	22
2.2. Оцінка економічних втрат та вигод для США та Китаю.....	26
2.3. Наслідки конфлікту для глобальних ринків, економічних блоків та країн, які не беруть участь у конфлікті.....	30
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОМ'ЯКШЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ КОНФЛІКТІВ.....	35
3.1. Роль СОТ у врегулюванні торговельних суперечок.....	35
3.2. Адаптація національних економік до умов торговельних протистоянь.....	39
3.3. Прогнози та сценарії розвитку глобальної економіки в контексті зростаючого впливу торговельних воєн.....	42
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	50
ДОДАТКИ.....	58

ВСТУП

Актуальність теми. Питання торговельних війн набуває все більшої актуальності у сучасному світі, що, в першу чергу, пов'язано із зростаючою конкуренцією між великими економіками, прагненням захистити національні інтереси та власні ринки від іноземної конкуренції. Такі глобальні конфлікти, як торговельна війна між США та Китаєм, мають значний вплив на світову економіку та несуть у собі значні ризики як для безпосередніх учасників конфлікту, так і сторін, не залучених в ньому, такі як уповільнення економічного зростання, підвищення цін на товари та послуги, нестабільність на фінансових ринках, а також загрозу розпаду системи багатосторонньої торгівлі. Тому розуміння причин, наслідків та можливих шляхів вирішення торговельних конфліктів є надзвичайно важливим для політиків, економістів та підприємців з усього світу.

Питання торговельних війн досліджувались у працях багатьох науковців, таких як Домальчук С. [2], який розглянув теоретико-організаційні аспекти митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі, Дугінець А. та Бусарева Т. [3], що аналізували сучасні моделі гібридної війни, Задорожко Г. та Колесов К. [4], які вивчали вплив торговельних війн на національні економіки та Зварич Р. [5], що досліджував індукцію торгової війни. Кириченко А. [6] аналізував вплив глобальних торгових конфліктів на технології безпеки фінансового бізнесу, тоді як Мазаракі А. і Мельник Т. [8] зосередили увагу на неопротекціонізмі та його зв'язку з торговельними війнами. Македон В. та Лошак В. [9] досліджували вплив міжнародних торговельних війн на макроекономічні системи, а Некоз Д. і Кудирко Л. [10] приділили увагу міжнародним викликам торговельних воєн між КНР і США. Радченко Я. та Завербний А. [12] вивчали специфіку торговельних війн в умовах глобалізації, а Самарчук О. і Науменко Н. [15] зосередились на стратегічних пріоритетах американсько-китайської торгової війни.

Варто зазначити, що в українській літературі практично відсутні аналітичні дослідження впливу торговельних війн, а більшість існуючих праць є суто теоретичними.

Наукова новизна. Наукова новизна проведеного нами дослідження полягає у комплексному аналізі впливу торговельної війни між США та Китаєм на глобальну економіку з урахуванням сучасних тенденцій формування нових економічних блоків, змін у ланцюгах постачання та розвитку інновацій. На відміну від більшості існуючих праць по темі, в даному дослідженні наводяться не тільки негативні а й позитивні наслідки торговельних війн. У роботі запропоновано сценарії адаптації національних економік до умов ескалації торговельних конфліктів, окреслено механізм вирішення торговельних війн та роль СОТ у їх розв'язанні, а також обґрунтовано роль технологічних інновацій у мінімізації ризиків і зміцненні економічної стабільності. Дослідження сприяє глибшому розумінню механізмів економічної адаптації в умовах зростаючого протекціонізму та нестабільності.

Метою дослідження є аналіз та оцінка впливу торговельних війн на розвиток глобальної економіки, а також визначення основних напрямів їх регулювання для мінімізації негативних наслідків. Для досягнення мети було поставлено такі **завдання**:

- дослідити торговельні війни як феномен міжнародних економічних відносин;
- визначити форми, інструменти та механізми ведення торговельних війн;
- описати економічні наслідки торговельних конфліктів для країн та регіонів;
- охарактеризувати причини та еволюцію торговельного протистояння між США та Китаєм;
- оцінити економічні втрати та вигоди для США та Китаю;
- проаналізувати наслідки конфлікту між США та Китаєм для глобальних ринків, економічних блоків та країн, які не беруть участь у конфлікті;
- встановити роль СОТ у врегулюванні торговельних суперечок;

- ідентифікувати як національні економіки адаптувались до умов торговельних протистоянь;
- провести прогнози та навести сценарії розвитку глобальної економіки в контексті зростаючого впливу торговельних воєн.

Об'єктом дослідження є глобальні торговельні конфлікти як явище сучасної економіки. **Предметом дослідження** є економічні наслідки торговельних війн для окремих країн і регіонів, а також механізми їх регулювання в умовах глобалізації.

Матеріалом для дослідження виступають наукові праці українських та закордонних вчених, статті в періодичних виданнях, нормативно-правові акти, підручники, матеріали конференцій, статистичні дані, зокрема звіти МВФ та СОТ, аналітичні звіти міжнародних організацій, портали новин та інтернет-джерела.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання розроблених рекомендацій для вдосконалення економічної політики в умовах торговельних війн, зокрема щодо мінімізації їх негативного впливу на національні економіки. Результати дослідження також будуть корисними для бізнесу в адаптації до умов глобальних торговельних конфліктів, а освітні й наукові установи можуть використовувати їх для подальших досліджень у цій сфері.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ КОНФЛІКТІВ

1.1. Торговельні війни як феномен міжнародних економічних відносин

Торгівля займає важливе місце в сучасному світі, адже вона є основним механізмом обміну товарами, послугами та ідеями між країнами, народами і культурами. Як одна з найперших та найпростіших форм цивілізованої діяльності, торгівля слугувала фундаментом економічного розвитку ще з давніх часів. Вона сприяла встановленню контактів між спільнотами, обміну знаннями та культурними досягненнями, формуванню міжнародних ринків і економічних зв'язків. У сучасному світі торгівля є рушійною силою глобалізації, сприяє створенню робочих місць, забезпеченню доступу до ресурсів і стимулює розвиток технологій. Її важливість важко переоцінити, адже вона не лише забезпечує економічну взаємозалежність між країнами, але й слугує основою для міжнародного співробітництва.

Сучасна війна потребує інтеграції передових технологій і стратегічного планування, де динаміка торгівлі аналізується разом із військовою тактикою для посилення відповіді національної безпеки [3]. Природа гібридних конфліктів, вимагає від держав адаптації своїх економічних стратегій, використовуючи торгівлю як засіб нападу чи захисту в міжнародних відносинах [21]. Хоча торгівля є потужним інструментом у гібридній війні, вона також породжує етичні та правові дилеми щодо маніпулювання економічними системами у військових цілях. У сучасному світі торговельні та інформаційні війни дедалі частіше переважають над традиційними воєнними методами, що зумовлено зростанням економічної взаємозалежності між країнами, що робить звичайні військові конфлікти надто дорогими та ризикованими. Торговельні війни тепер реалізуються через введення санкцій, тарифів, квот або обмеження

доступу до стратегічних технологій. Визначення поняття торговельної війни є складним через її багатогранний характер, який охоплює історичний, політичний та економічний виміри. Торгові війни - це не просто економічні суперечки, на них впливають культурні фактори, правові рамки та історичні контексти, які формують мотивацію та дії залучених країн. Складність очевидна в різних інтерпретаціях та наслідках торгових воєн за різними сценаріями. Для того, щоб краще зрозуміти суть цього явища, розглянемо та порівняємо визначення «Торговельна війна» вітчизняними та зарубіжними науковцями і організаціями в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Визначення поняття «Торговельна війна» вітчизняними та закордонними науковцями і організаціями

Автор	Визначення
Українські вчені	
Задорожко Г., Колесов К. [4]	Комплекс методів, призначений оберігати економіку суб'єкта економічного життя, здатного на активну протидію іншим суб'єктам
Зварич Р. [5]	Торгова конкуренція двох або більше сторін, яка запроваджується з метою захоплення закордонних ринків
Яценко О. М., Ускова Д. С. [20]	Протистояння або конкуренція між двома чи більше країнами, що виражається у введенні взаємних митних тарифів, торговельних бар'єрів, санкцій чи інших обмежень на імпорту і експорт товарів і послуг
Савчук І.Г [14]	Дії держави щодо запровадження протекціонізму у поставках окремих товарів у рамках політики з банкрутства конкурентів з інших країн
Закордонні вчені та організації	
Wei Shi [48]	Торговельна війна описується як конфлікт, ініційований через тарифи та торгові бар'єри, часто між великими економіками, такими як США, ЄС та Китай, що підриває глобальну економічну стабільність
Інститут корпоративних фінансів [53]	Економічний конфлікт між країнами, в результаті якого обидві країни застосовують торговельну протекціоністську політику одна проти одної у формі торговельних бар'єрів
Danial Parsapour [43, с. 6]	Це конфлікт між державами, де використання тарифів спрямоване на зміну економічної політики супротивника
Muhammad R. Hadiyan [31]	Ситуація, коли дві великі країни вживають низку посиленних торговельних бар'єрів і заходів у відповідь одна одній
Xingwei Hu [37, с. 7]	Форма економічної війни, коли країни беруть участь у незбройних конфліктах для досягнення економічних цілей, впливаючи на міжнародні відносини та економічний потенціал

Примітка. Систематизовано автором на основі [4,5,14,20,31,37,43,48,53]

Систематизувавши головне з наведених вище дефініцій, можемо дійти висновку, що торгова війна - це форма економічного протистояння між двома або більше країнами, яка проявляється у цілеспрямованому застосуванні взаємних обмежувальних заходів. Причини торговельних війн можна розділити на кілька основних категорій, наведених на рис. 1.1.

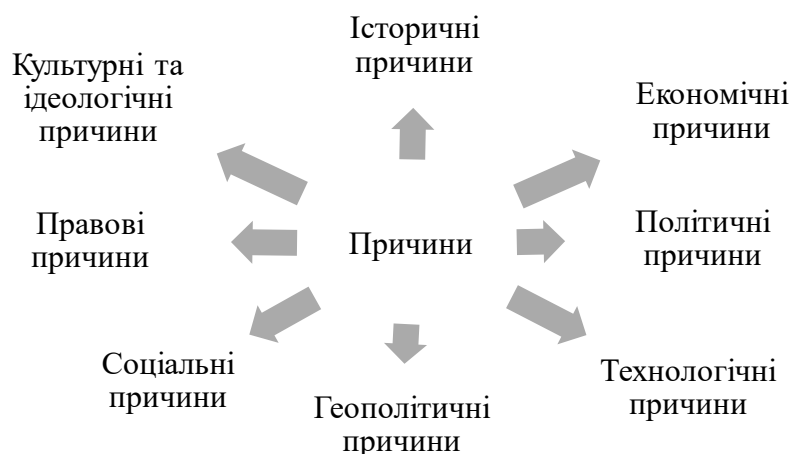


Рис. 1.1. Основні причини виникнення торговельних війн

Примітка. Складено автором на основі [13]

Причини торговельних війн можна класифікувати за кількома категоріями. Історичні передумови включають минулі конфлікти, колоніальне суперництво (коли країни боролися за контроль над ресурсами та ринками), спірні території тощо. Економічні фактори часто зумовлені торговельним дефіцитом, коли країна через мита чи обмеження намагається скоротити імпорту і збільшити експорт, а також необхідністю захищати національних виробників чи впроваджувати програми імпортозаміщення для зменшення залежності від стратегічного імпорту. Політичні причини проявляються через ідеологічні конфлікти, як це було під час «холодної війни», або через використання торговельних обмежень для політичного тиску і примусу до поступок. Серед технологічних причин - змагання за інновації, коли країни обмежують доступ конкурентів до передових технологій та контроль над стратегічними галузями шляхом заборони експорту певної продукції. Геополітичні чинники включають

боротьбу за контроль над природними ресурсами, такими як нафта чи газ, а також регіональні суперечки за зони впливу. Соціальні причини обумовлені тиском населення, яке вимагає захисту робочих місць, що спонукає уряди до введення імпорتنих обмежень, а також популярністю політики протекціонізму для захисту внутрішньої економіки. Правові аспекти стосуються недотримання міжнародних торговельних угод або недобросовісної конкуренції, як-от демпінг чи субсидування, що провокує введення санкцій. Культурні та ідеологічні причини включають культурну ізоляцію, коли країна намагається обмежити вплив іншої культури через заборони на товари, та націоналізм, який спонукає до демонстрації економічної незалежності [13].

Важливо зазначити, що торговельна війна як інструмент є найбільш характерною для найбільших економік (таких як США, Китай, країни Європейського Союзу тощо) через їх економічний розвиток, доступ до широкого спектра інструментів впливу, а також через геополітичні умови, які обмежують традиційні методи ведення війни [41]. Найбільші країни мають значну частку у світовій економіці та є лідерами в таких галузях, як промисловість, високі технології, енергетика чи фінансові послуги, що надає їм широкий спектр інструментів для економічного впливу, зокрема через митну політику, санкції, квоти чи обмеження торгівлі. З іншого боку, супердержави за часи «холодної війни» наростили величезні обсяги оборонного потенціалу та ядерні арсенали, які створюють баланс стримування, роблячи масштабні військові конфлікти між ними практично неможливими. Замість прямого військового протистояння, економічні санкції, експортні обмеження або технологічна блокада стають інструментами досягнення політичних і стратегічних цілей.

Отже, торговельні війни відображають прагнення держав захищати власні економічні інтереси, посилювати геополітичний вплив та обмежувати можливості конкурентів. Вони стали інструментом досягнення стратегічних цілей у сучасному глобалізованому світі, де військові конфлікти часто поступаються економічним протистоянням. Такі війни зачіпають стратегічно

важливі галузі, як-от високі технології, енергетика чи оборонна промисловість, і супроводжуються санкціями, митами, квотами чи іншими обмеженнями, які впливають на економіки як країн-ініціаторів, так і їхніх опонентів. Практично, торговельна війна дозволяє державам захищати свої інтереси та демонструвати свою силу на світовій арені без ризику прямого збройного конфлікту та стає основною формою конфлікту для найбільших країн, оскільки вона поєднує в собі економічну силу, політичний вплив і стратегічні цілі без прямої загрози військового зіткнення.

1.2. Форми, інструменти та механізми ведення торговельних війн

Торговельні війни охоплюють різноманітні форми, інструменти та механізми впливу на суперників. Основними формами таких протистоянь є наступальні та оборонні дії, спрямовані на посилення економічного тиску або захист національних інтересів. До інструментів торговельних війн включаються митні тарифи, квоти, санкції, субсидії, обмеження на імпорту чи експорт, а також введення програм імпортозаміщення. Механізми їх реалізації варіюються від прямих економічних обмежень до непрямих заходів, таких як політика чутливих товарів чи інформаційний тиск.

Науковці, зокрема Зварич Р. [5] та Мазаракі А. [8] виділяють дві основні форми торговельних війн залежно від мотивів, цілей і заходів, які використовуються - наступальні та оборонні. Наступальна торговельна війна - це форма економічного протистояння, ініційована країною, з метою досягнення стратегічних або економічних переваг шляхом обмеження доступу до своїх ринків або нанесення економічних збитків країні-опоненту, тоді як оборонна торговельна війна спрямована на захист внутрішнього ринку, промисловості або економіки від агресивних дій іншої країни [8]. Основна відмінність між наступальною та оборонною торговельною війною полягає в характері дій та мотивації: перша спрямована на досягнення переваг, друга - на захист. Розглянемо також основні інструменти ведення торговельних війн на рис. 1.2.

Мита (тарифи)
 Імпортні квоти
 Внутрішні субсидії
 Девальвація валюти
 Ембарго
 Демпінг

Рис. 1.2. Основні інструменти ведення торговельних війн

Примітка. Складено автором на основі [19]

Мито - це податки або збори, які накладаються на імпортовані товари. Основне застосування мита полягає в тому, щоб зробити іноземну продукцію дорожчою та не вигідною на внутрішньому ринку, тим самим захищаючи вітчизняних виробників, а також створити додатковий дохід для бюджету. Використання тарифів дозволяє зменшити імпорт і стимулювати внутрішнє виробництво, але водночас, як правило, спричиняє відповідні дії з боку суперника, що посилює торговельний конфлікт [2]. В контексті торговельної війни існує досить специфічний вид мита - антидемпінгове мито. Згідно Закону України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» [11], антидемпінгове мито (попереднє або остаточне) - особливий вид мита, що справляється у разі ввезення на митну територію країни імпорту товару, який є об'єктом застосування антидемпінгових заходів (попередніх або остаточних). Демпінг - це продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами, які значно нижчі від їхньої собівартості або цін на внутрішньому ринку виробника, що призводить до монополізації ринку, оскільки місцеві компанії часто не можуть конкурувати з такими заниженими цінами. Після усунення конкурентів демпінгуюча сторона зазвичай підвищує ціни, аби компенсувати втрати [16].

Імпортними квотами називають обмеження на кількість певного товару, який можна імпортувати в країну. На відміну від тарифів, квоти не приносять дохід до бюджету, але ефективно зменшують конкуренцію для внутрішніх виробників, обмежуючи доступ іноземних товарів [31]. Під внутрішніми субсидіями розуміють фінансову підтримку урядом місцевих виробників для

зниження їхніх витрат, що дозволяє їм пропонувати товари за нижчими цінами, підвищуючи конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку. Девальвація валюти є ще одним інструментом торгової війни, суть якого полягає в штучному зниженні офіційного обмінного курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют. Така ситуація робить експорт дешевшим і привабливішим для інших країн, водночас здорожчуючи імпорт. Найбільш радикальним інструментом є ембарго - повна заборона на торгівлю з певною країною або стосовно певного товару. Ембарго часто його супроводжують міжнародні санкції, але воно також може завдати шкоди країні, яка його вводить, через втрату ринків збуту.

Торговельна війна має низку особливостей, які відрізняють її від інших форм економічного чи політичного протистояння (рис. 1.3).

Неофіційний характер	Використання економічної зброї	Глобальні наслідки	Взаємозалежність сторін	Політичний контекст
Маскування під економічну політику	Ескалація конфлікту	Тривалий вплив	Вплив на внутрішню економіку	Інформаційна складова

Рис. 1.3. Особливості ведення торговельних війн

Примітка. Складено автором на основі [12]

Головною особливістю торговельної війни є те, що вона по суті проходить без офіційного оголошення, що дозволяє уникати юридичних та політичних зобов'язань, прикриваючи заходи, такі як мита чи квоти, захистом національних інтересів. Торговельна війна рідко залишається локалізованою, впливаючи на глобальні ринки та створюючи непередбачувані наслідки навіть для нейтральних країн, особливо в умовах високої економічної взаємозалежності. Вона часто є частиною ширших політичних конфліктів і використовується для досягнення стратегічних чи геополітичних цілей, маскуючи свої дії під економічну політику, наприклад, захист внутрішніх

виробників. Такий конфлікт має тенденцію до постійної ескалації через взаємні дії сторін які переростають в своєрідну «ланцюгову реакцію», а його наслідки залишаються відчутними навіть після завершення, вимагаючи тривалого часу для відновлення ланцюгів постачання та ринкових зв'язків. Інформаційна складова та медіапідтримка супроводжує ці заходи, обґрунтовуючи дії країни [12].

Отже, різноманітність форм, інструментів і механізмів ведення торговельних війн демонструє складність торговельної війни як явища. Серед основних інструментів виділяють мита, квоти, субсидії, девальвацію валюти, ембарго та інші заходи, які впливають на зовнішньоекономічну діяльність опонента. Дані механізми можуть застосовуватися як окремо, так і в комбінації, залежно від стратегічних завдань і рівня ескалації конфлікту. Хоча вони здебільшого націлені на ослаблення економіки суперника, їх наслідки часто мають глобальний характер, зачіпаючи треті країни, руйнуючи міжнародні торговельні зв'язки та впливаючи на внутрішню економіку самих ініціаторів.

1.3. Економічні наслідки торговельних конфліктів для країн та регіонів

Торговельні конфлікти мають значний вплив на економіку як окремих країн, так і цілих регіонів, змінюючи тенденції у виробництві, споживанні, міжнародній торгівлі та інвестиціях. Крім того, торговельні конфлікти впливають на добробут населення через зниження купівельної спроможності, втрату робочих місць у залежних від експорту галузях і зростання витрат підприємств.

Наслідки торгових війн для економіки можна розділити на короткострокові та довгострокові. У короткостроковій перспективі запровадження торговельних бар'єрів загалом досягає мети захисту вітчизняного бізнесу. Однак у торговельній війні інша країна неодмінно введе заходи у відповідь, нав'язуючи власну протекціоністську політику. Більшість

економістів загалом сходяться на думці, що в довгостроковій перспективі торгові війни завдають шкоди економіці, сповільнюють ріст ВВП і загалом роблять країну менш конкурентоспроможною на міжнародному ринку. Основною ідеєю цього є концепція порівняльної переваги, тобто коли уряд робить імпорт продукції дорожчим, частина цих вищих витрат перекладається на споживача [53]. Навіть якщо національні галузі, які захищаються, стикаються з меншою конкуренцією, вони не виробляють за нижчою ціною, ніж до впровадження політики протекціонізму. Ця неефективно висока вартість продукту для споживачів призводить до зниження споживання та, загалом, уповільнення економіки.

Існують плюси і мінуси торговельних війн і встановлення торговельних бар'єрів (рис. 1.4).

Плюси

- Захист вітчизняних компаній від недобросовісної конкуренції
- Збільшення попиту на вітчизняні товари
- Зростання робочих місць на місцевому рівні
- Покращення торгового дефіциту
- Демонстрація сили на світовій арені

Мінуси

- Збільшення витрат та інфляція
- Дефіцит на ринку, зменшення асортименту
- Ризик монополізації
- Уповільнення економічного зростання
- Шкода дипломатичним відносинам

Рис. 1.4. Плюси і мінуси торговельних війн для економік

Примітка. Складено автором на основі [29]

Переваги та недоліки торговельних війн залишаються темою запеклих і тривалих дискусій. Прихильники протекціонізму переконані, що продумана політика забезпечує конкурентні переваги. Обмежуючи імпорт, така стратегія сприяє розвитку вітчизняного бізнесу, що, своєю чергою, створює більше робочих місць та допомагає скоротити торговельний дефіцит. Крім того, жорсткі тарифи й торговельні війни часто є єдиним дієвим методом протидії

країнам, які проводять несправедливу або неетичну торговельну політику [29]. Критики ж зазначають, що протекціонізм часто шкодить тим, кого мав би захищати у довгостроковій перспективі, пригнічуючи ринки, уповільнюючи економічне зростання та культурний обмін. Споживачі можуть зіткнутися зі зменшенням вибору товарів або навіть із дефіцитом, якщо вітчизняні виробники не здатні замінити імпорт. Виробники також зазнають збитків через необхідність платити більше за сировину. У підсумку торговельні війни часто стають причиною зростання цін, подорожчання промислових товарів і провокують інфляцію, яка негативно впливає на місцеву економіку загалом [29].

Всього нами виділено вісім сфер (рис. 1.5) які зазнають найбільших змін в умовах торговельних війн.

Вплив на ціни	Вплив на валюту	Вплив на ринок праці та бізнес	Зниження ВВП та рівня економічного зростання
«Побічні збитки»	Погіршення інвестиційного клімату	Перерозподіл ресурсів та сфер впливу	Зміна маршрутів логістики та ринку збуту

Рис. 1.5. Основні економічні наслідки торговельних конфліктів

Примітка. Складено автором

Мита, квоти та інші торгові бар'єри мають значний вплив на ціноутворення на світових та локальних ринках. Вплив може бути як прямим, так і опосередкованим, і часто призводить до непередбачуваних наслідків для споживачів та виробників. Найбільш очевидний наслідок торгових війн - це зростання цін на імпортовані товари. Мита, які накладаються на імпорт, збільшують вартість товарів для споживачів, що особливо помітно для товарів, які не виробляються в достатній кількості всередині країни, або для яких існують значні переваги іноземних виробників. Підвищення цін на імпортовані компоненти та сировину призводить до зростання витрат виробництва для

вітчизняних компаній. Введення квот та інших обмежень на імпорту також призводить до скорочення асортименту товарів на внутрішньому ринку. Розглянемо вплив конкретних інструментів торговельних війн на ціноутворення (рис. 1.6).

Мита (тарифи)	Підвищують ціни на імпортовані товари, оскільки додатковий податок закладається у вартість товару. Наприклад, введення мита 20% на автомобілі збільшить їхню кінцеву ціну для споживачів на понад 20%
Імпортовані квоти	Зменшують кількість імпорту, що створює дефіцит на ринку та призводить до зростання цін як на імпортовані, так і на вітчизняні товари
Внутрішні субсидії	Знижують витрати виробників на внутрішньому ринку, що дає змогу зменшити ціни на місцеві товари
Девальвація валюти	Робить імпортовані товари дорожчими, оскільки для їх купівлі потрібно більше місцевої валюти, тоді як експорт стає вигіднішим
Ембарго	Викликає дефіцит заборонених імпортованих товарів, що суттєво підвищує їхні ціни або робить недоступними
Демпінг	Знижує ціни на імпортовані товари, оскільки іноземні виробники продають їх за собівартістю або нижче

Рис. 1.6. Вплив окремих інструментів торговельних війн на ціни

Примітка. Складено автором на основі [9]

Мита, імпортовані квоти та ембарго призводять до зростання цін на імпортовані товари через додаткові податки, дефіцит або заборону ввезення. Девальвація валюти також робить імпорту дорожчим, але водночас стимулює експорт. Внутрішні субсидії знижують витрати місцевих виробників, що дозволяє утримувати ціни на внутрішньому ринку. Демпінг, навпаки, сприяє зниженню цін на імпортовані товари через продаж нижче собівартості. Таким чином, торговельні війни здатні як підвищувати, так і знижувати ціни, залежно від використаного інструмента. Іншим наслідком є те, що торговельні війни викликають коливання на валютних ринках, що призводить до девальвації чи ревальвації національних валют залежно від економічної ситуації. Введення високих мит на експорт країни зменшує попит на її валюту, оскільки експорт

скорочується, що провокує її девальвацію. Водночас імпортуюча сторона може зазнати ревальваційного тиску через зниження торгового дефіциту [22].

Не менш значним є вплив торгових війн на ринок праці та бізнес. У короткостроковій перспективі, торговельні війни зазвичай спричиняють втрату робочих місць у галузях, орієнтованих на експорт, через зниження попиту на їхню продукцію за кордоном. Наприклад, якщо інша країна вводить санкції або мита на товари, вироблені в певній країні, підприємства скоротять персонал через зменшення попиту. Також скорочення імпорту часто спричиняє дефіцит необхідних сировинних матеріалів, що впливає на зайнятість у виробничому секторі. У довгостроковій перспективі очікується виникнення нових робочих місць у секторах, що захищені протекціоністськими заходами, однак їх створення потребує часу та адаптації економіки. Для бізнесу торговельні війни створюють невизначеність, що змушує компанії переглядати свої стратегії, скорочувати інвестиції або змінювати ланцюги постачання. Економікам необхідно значний час і ресурси, щоб адаптуватися до нових умов, викликаних такими конфліктами [6].

«Побічний збиток» або більш вживаний в зарубіжній літературі термін «collateral damage» означає негативні наслідки від торговельних війн, які відчують країни, не залучені безпосередньо в конфлікт. Серед таких збитків можна виділити:

1. порушення глобальних ланцюгів постачання;
2. експортні обмеження через зв'язок з одною з сторін;
3. репутаційні ризики;
4. підвищення глобальних цін;
5. деформація торгівлі.

Торговельні війни значно погіршують інвестиційний клімат. По-перше, введення обмежень ускладнює планування бізнес-діяльності, оскільки компанії не можуть точно передбачити витрати на виробництво, доступ до ринків або зміни у попиті на свою продукцію. По-друге, торговельні війни часто призводять до дестабілізації наявних ланцюгів постачання.

По-третє, вражені торговельними війнами галузі стають менш привабливими для інвесторів. Загалом, торговельні війни формують нестабільність у міжнародній економіці, знижуючи довіру інвесторів, обмежуючи доступ до ринків і створюючи додаткові витрати для бізнесу.

Механізм торгової війни впливає на торговий баланс країн через зміну співвідношення експорту та імпорту, що демонструє рис. 1.7.

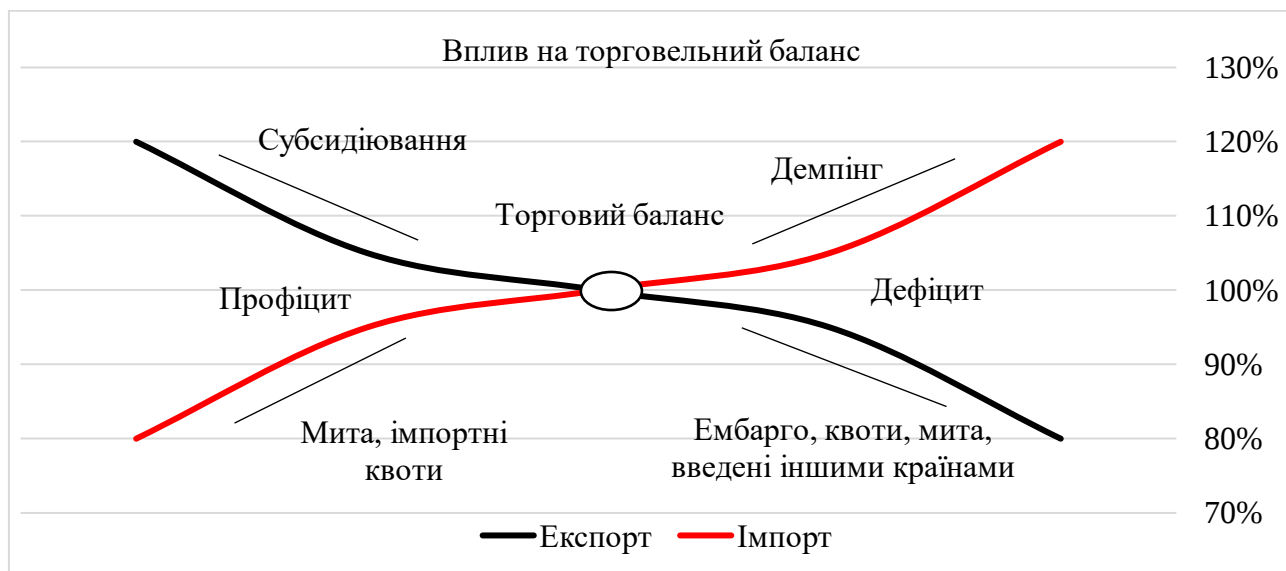


Рис. 1.7. Вплив інструментів торговельних війн на торговий баланс

Примітка. Складено автором на основі [10]

Конфлікт зазвичай починається з впровадження заходів, спрямованих на стимулювання експорту та обмеження імпорту, що дозволяє країні зміцнити свій торговий баланс. Профіцит досягається шляхом субсидування місцевих виробників, зниження цін на експортні товари чи впровадження мит і квот для здорожчання імпорту, що зменшує попит на іноземну продукцію.

Одночасно можуть застосовуватися інструменти демпінгу, щоб витіснити конкурентів з міжнародних ринків, або навіть вводиться ембарго іншими країнами у відповідь на агресивну політику. Мета таких дій - спотворити торговий баланс опонента, послаблюючи його економіку, створюючи дефіцит і зупиняючи розвиток, адже профіцит є основою економічного зростання [10].

Отже, торговельні конфлікти мають комплексний економічний вплив на країни та регіони, спричиняють зміни у структурі торгівлі, спотворення торговельного балансу, уповільнення економічного зростання та посилення інфляції. Вони знижують рівень міжнародної торгівлі, призводять до подорожчання імпортованих товарів, створюють дефіцит ключових ресурсів та змінюють логістичні маршрути.

РОЗДІЛ 2

ТОРГОВЕЛЬНА ВІЙНА МІЖ США ТА КИТАЄМ

2.1. Причини та еволюція торговельного протистояння між США та Китаєм

Економічне протистояння між КНР та США стало одним з найвпливовіших економічних подій останніх десятиліть. Аналізуючи його причини, ми можемо отримати глибше розуміння того, як функціонують сучасні глобальні економічні системи, які фактори впливають на міжнародну торгівлю та які ризики вона несе. Розуміння коренів проблеми дозволить отримати фундамент для розробки більш ефективних політик та механізмів для вирішення торгових конфліктів та сприяння співпраці між країнами.

Відносини між США і Китаєм до початку торговельної війни пройшли тривалий і складний історичний шлях, позначений як співпрацею, так і глибокими протиріччями. У XIX столітті взаємодія між країнами була обмеженою й обумовлювалася переважно торгівлею, зокрема експортом китайського чаю, шовку та порцеляни до США. Після перемоги комуністів у китайській громадянській війні та утворення КНР відносини між країнами суттєво погіршилися через ідеологічну конфронтацію. США не визнавали комуністичний уряд Китаю, підтримуючи Тайвань як легітимний уряд країни. Період розрядки настав у 1970-х роках після візиту Річарда Ніксона до Китаю в 1972 році, що стало важливим кроком до нормалізації двосторонніх відносин [51]. З кінця 1970-х років і до початку 2000-х років економічні відносини між країнами поступово поглиблювалися. Китай, який почав реформи за керівництва Ден Сяопіна, став важливим партнером для американського бізнесу як джерело дешевої робочої сили та виробничої бази. Однак уже на початку 2010-х років зростання Китаю як глобальної економічної і військової сили почало викликати побоювання у США. Китай активно розширював свій вплив у Південно-Китайському морі, збільшував інвестиції в інфраструктуру

через ініціативу «Один пояс, один шлях» [18] і демонстрував високі темпи технологічного розвитку. Водночас США звинувачували Китай у недобросовісній торговельній політиці, крадіжках інтелектуальної власності, маніпуляціях з курсом юаня та порушеннях правил СОТ [51]. Рисунок 2.1 демонструє зростання реального ВВП США та КНР у відсотковому вираженні, де видно суттєву різницю у темпах економічного зростання між двома країнами.

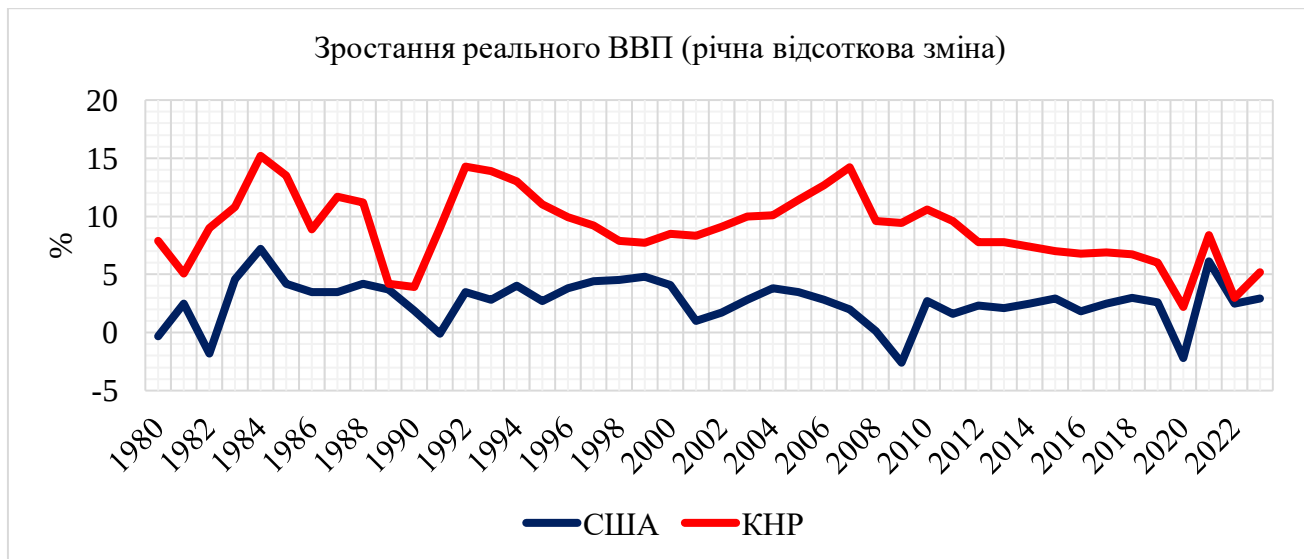


Рис. 2.1. Порівняння зростання реального ВВП КНР та США (1980-2023 рр.), %

Примітка. Систематизовано на основі даних МВФ [33 та 56].

Китай демонстрував високі темпи зростання ВВП, які у 1980–2010 роках коливалися в межах 8–14% на рік, тоді як темпи зростання ВВП США залишалися значно скромнішими, переважно в межах 2–4% на рік, що свідчить про стрімке економічне піднесення КНР, що дозволило їй стати одним із головних економічних суперників США. У 2010-х роках, хоча темпи зростання економіки Китаю почали поступово сповільнюватися, вони все одно залишалися вищими, ніж у США.

Торгова війна між США та Китаєм офіційно розпочалася у 2018 році за президентства Дональда Трампа, але її передумови формувалися роками через

зростаюче занепокоєння США щодо дисбалансу у двосторонній торгівлі (рис. 2.2), технологічного шпигунства, крадіжок інтелектуальної власності тощо.

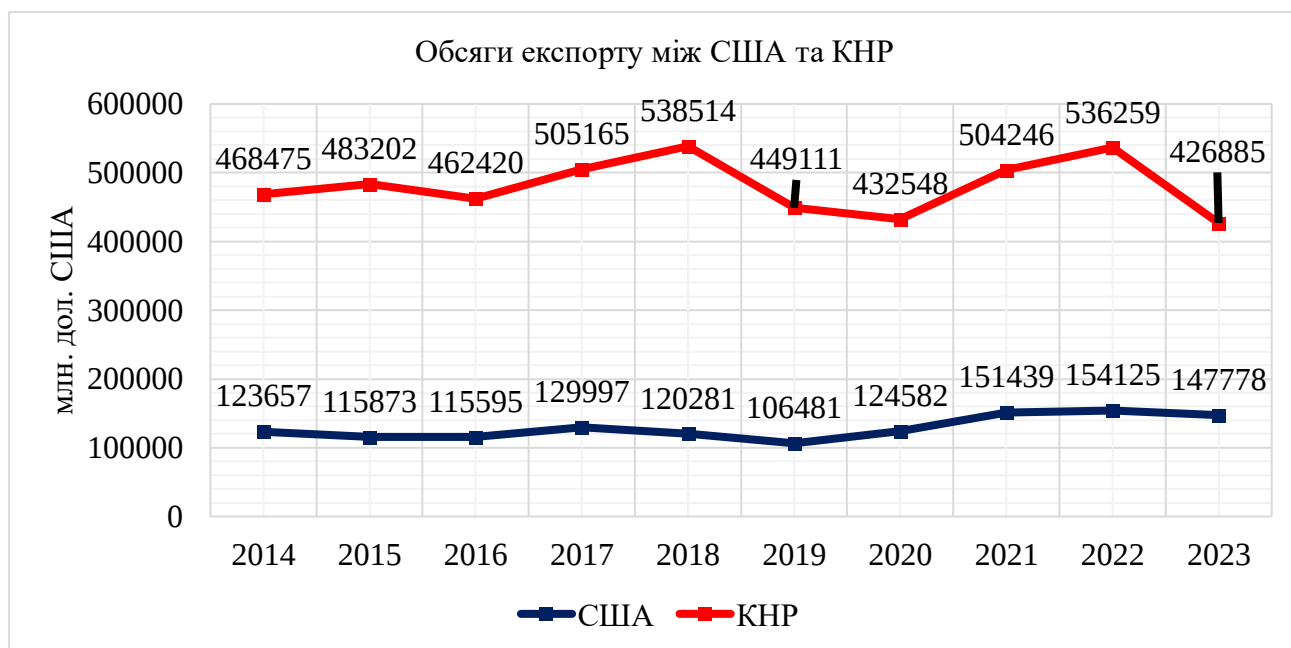


Рис. 2.2. Торговий дефіцит США у зовнішній торгівлі з Китаєм (2014-2023 рр.), млн. дол США

Примітка. Систематизовано на основі даних International Trade Administration [52].

Обсяги експорту КНР (червона лінія) значно перевищують експорт США до Китаю (синя лінія) упродовж усього періоду, що призвело до значного та стабільного торгового дефіциту для США протягом останнього десятиліття. У 2018 році, під час президентства Дональда Трампа, були запроваджені перші мита та обмеження в рамках торгової війни. Хоча обсяги експорту КНР до США в 2019 році впали з 538 млрд до 449 млрд доларів, дефіцит залишався значним, оскільки американський експорт до Китаю також знизився. Хронологію основних подій торговельної війни США та Китаю ми зобразили у Додатку А.

В січні 2018 року Адміністрація Дональда Трампа ввела мита на імпорту сонячних панелей та пральних машин з Китаю, що вважається початком торговельного протистояння. В березні 2018 року США також ввели мита на сталь (25%) та алюміній (10%) для багатьох країн, включаючи Китай, пояснивши це необхідністю захисту національної безпеки. В квітні 2018 року

Китай відповів схожими заходами, запровадивши мита на американські товари, такі як свинина, фрукти та горіхи. В липні 2018 року США, в свою чергу, ввели мита в розмірі 25% на китайські товари вартістю 34 млрд доларів. Китай негайно відповів аналогічними заходами, обклавши мита американські соєві боби, автомобілі та інші товари. У вересні того ж року адміністрація Трампа запровадила новий пакет мит у розмірі 10% на товари з Китаю на суму 200 млрд доларів, що включали електроніку, меблі, текстиль. Китай, в свою чергу, відповів митами на 60 млрд доларів американських товарів. Період 2018 вважається піком торговельної війни. В грудні 2018 року лідери США та Китаю домовилися про тимчасове перемир'я під час саміту G20 в Аргентині. В травні 2019 року США знову підвищили мита на китайські товари до 25% (замість 10%) і розширили перелік продукції, включивши майже весь китайський імпорт, що становить близько 360 млрд доларів [15].

В січні 2020 року США та Китай підписали так звану «Першу фазу угоди» (Phase One), яка передбачала, що Китай зобов'язується збільшити закупівлю американських товарів на 200 млрд доларів протягом двох років. США, у свою чергу, погодилися не вводити нові мита та знизили ставки на частину товарів. Угода вимагає структурних реформ та інших змін в економічному та торговому режимі Китаю (рис. 2.3).

Інтелектуальна власність
 Трансфер технологій
 Сільське господарство
 Фінансові послуги
 Розширення торгівлі

Рис. 2.3. Основні положення договору «Першої угоди» (Phase One)

Примітка. Складено на основі [44].

Економічна та торговельна угода першої фази включає розділ про інтелектуальну власність, який посилює захист ІВ у Китаї та США. У цьому розділі розглядаються численні давні проблеми в таких сферах:

- 1) комерційна таємниця;

- 2) патенти та інтелектуальна власність, пов'язана з фармацевтичною діяльністю;
- 3) географічні зазначення;
- 4) торгові марки;
- 5) захист проти піратських і підроблених товарів [41].

Згідно з угодою, забороняється примус або тиск на іноземні компанії для передачі технологій як умови доступу на ринок, отримання дозволів чи інших переваг. Передача або ліцензування технологій має відбуватися на ринкових умовах, добровільно та за взаємною згодою сторін [44].

Отже, торговельне протистояння між США та Китаєм стало наслідком багаторічного дисбалансу у взаємній торгівлі, значного дефіциту США в торговельному балансі з Китаєм, швидкого економічного зростання КНР та її прагнення до технологічного лідерства. Основними причинами конфлікту стали звинувачення з боку США у недобросовісних торговельних практиках Китаю, таких як примусова передача технологій, порушення прав інтелектуальної власності та державна підтримка експорту. Протистояння почалося з введення мит обома сторонами у 2018 році та переросло у масштабну торговельну війну з обмеженнями на широкий спектр товарів. Попри часткові домовленості, досягнуті в рамках першого етапу угоди, ескалація конфлікту продемонструвала складність вирішення структурних проблем і посилила конкуренцію між двома найбільшими економіками світу.

2.2. Оцінка економічних втрат та вигод для США та Китаю

В ході торговельного протистояння між США та Китаєм, обидві сторони застосували широкий спектр заходів, таких як мита, імпорتنі квоти та санкції, що викликало суттєві зміни у торговельних потоках, логістиці та виробничих ланцюгах. Конфлікт поставив питання щодо економічних втрат та вигод для обох сторін, зокрема впливу на їхні економічні показники, зайнятість, споживчі ринки та позиції на глобальній арені.

Низка останніх досліджень надає попередні оцінки впливу торговельної війни. Едвард Дж. Балістрері [23] виявив, що торговельна війна між США та Китаєм призводить до негативного впливу на добробут США та Китаю на рівні -1,02% та -1,7% відповідно, у той час як інші країни відчувають незначний, але позитивний вплив на добробут. [23]. Нідерландські вчені Боллен і Рохас-Ромагоза показують, що торговельна війна між США та Китаєм після тарифів на сталь і алюміній і заходів у відповідь знижує валовий внутрішній продукт (ВВП) на -0,4% для США і -1,2% для Китаю [25]. Уолмслі та Майнор оцінюють вплив торгової війни за участю не лише США та Китаю, а й Канади, Мексики, Європейського Союзу (ЄС), росії, Японії, Індії та Кореї. У їх дослідженні повідомляється, що торговельна війна скоротила ВВП США на рівні 1,78% у 2019 році та планується спад ще на 1,25% до 2030 року. Велику втрату ВВП можна пояснити широким масштабом торгової війни та більшим підвищенням імпорتنих тарифів, змодельованих у дослідженні [57]. Цуцумі М. оцінює, що торговельна війна зменшує відкритість торгівлі, продуктивність падає, що призводить до падіння ВВП на -0,24% у США та -0,88% у Китаї [54]. Систематизуємо отримані результати в вигляді рис. 2.4.

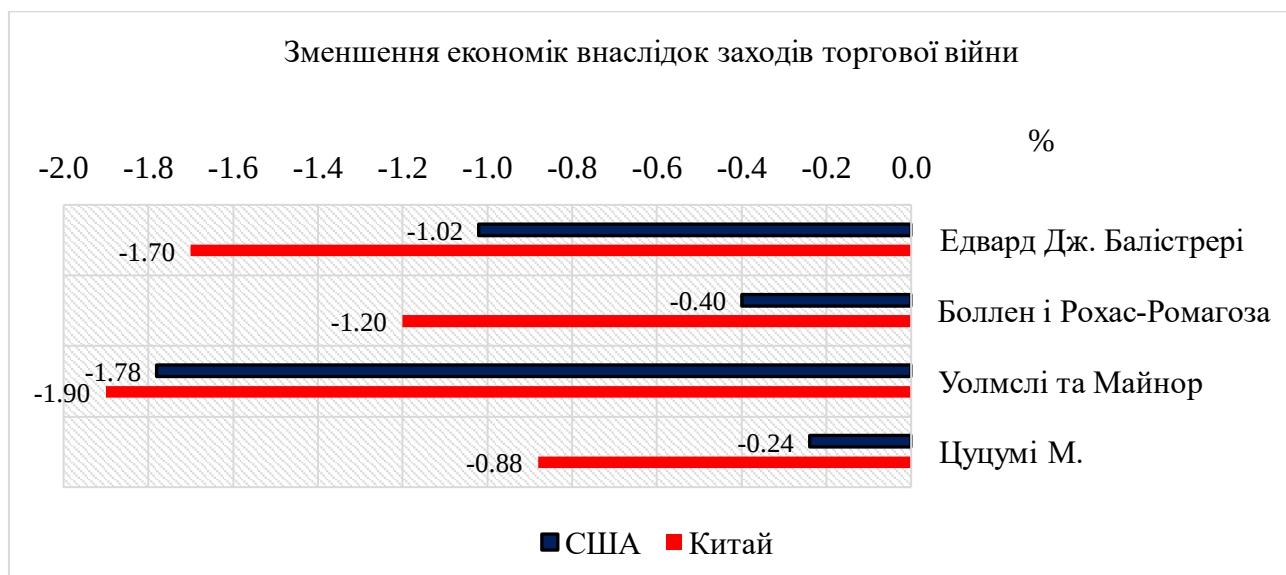


Рис. 2.4. Порівняння зменшення економік США та Китаю внаслідок торгової війни

Примітка. Складено на основі [23,25,54,57]

З графіку видно, що обидві сторони зазнали негативного впливу на ВВП внаслідок торгової війни. Згідно з оцінками різних дослідників, зменшення ВВП Китаю коливалося від -0,88% до -1,90%, тоді як ВВП США скоротився в діапазоні від -0,24% до -1,78%. Хоча Китай постраждав дещо більше в абсолютних значеннях, США також зазнали суттєвих економічних втрат, що свідчить про те, що торговельна війна призвела до значних економічних збитків для обох країн, без жодного явного переможця, оскільки втрати перевищили будь-які потенційні вигоди.

У відповідь на торговельну війну та пандемію COVID-19 Китай у 2019 році знизив податки для населення та бізнесу, включно з податком на доходи фізичних осіб та ПДВ, що дозволило підтримати економіку. Зростання промислового виробництва в травні 2019 року впало до 5,0% (найнижчого рівня за 17 років), а темпи економічного зростання у 2019 році становили 6,1%, найповільніше з 1990 року [47]. Китай скоротив тарифи на імпорт із інших країн, окрім США, із 8,0% до 6,7%, водночас збільшивши середні тарифи на американські товари до 20,7%. Інвестиції у виробництво в Китаї сповільнилися до рекордно низьких темпів через торговельну війну та урядові репресії щодо тіньового банкінгу. Що стосується США, за даними дослідників з NBER (Національного бюро економічних досліджень), реальний дохід скорочувався на 1,4 мільярда доларів щомісяця через вплив торговельної війни США та Китаю, де іноземна конкуренція зменшилася, а внутрішні ціни зросли. [50].

За даними Moody Analytics у вересні 2019 року майже 300 000 робочих місць і приблизно 0,3% реального ВВП були втрачені через запровадження торговельного захисту імпорту [40]. Згідно з даними Бюро економічного аналізу США, з 2018 по 2019 рік дефіцит зменшився з 627,7 млрд доларів США до 616,8 млрд доларів США, сприяючи зростанню ВВП США. Вплив торговельної війни на Китай і США відрізняється тим, що Китай є великим експортером товарів із профіцитом бюджету, тоді як США є імпортером китайських товарів, тому американські споживачі отримали найбільші збитки після мит, але саме китайські виробники зазнали негативного впливу

торговельного захисту. По-перше, знизилася прибутковість китайських експортерів. Близько 59,3% експортерів не мають каналів і платформ для диверсифікації своїх ринків збуту, що обмежує джерело прибутку виробників лише на ринку США. Крім втрати прибутку від експорту, рівень безробіття в Китаї, особливо у виробничому секторі, зазнав збільшення. Близько 2,5% населення Китаю зазнали втрат від мит США, що призвело до скорочення їх доходів в середньому на 2,52%. Загалом зайнятість у виробничому секторі зменшилася на 1,62% [50]. Проаналізуємо, як торговельна війна вплинула на показники експорту США до Китаю (рис. 2.5)

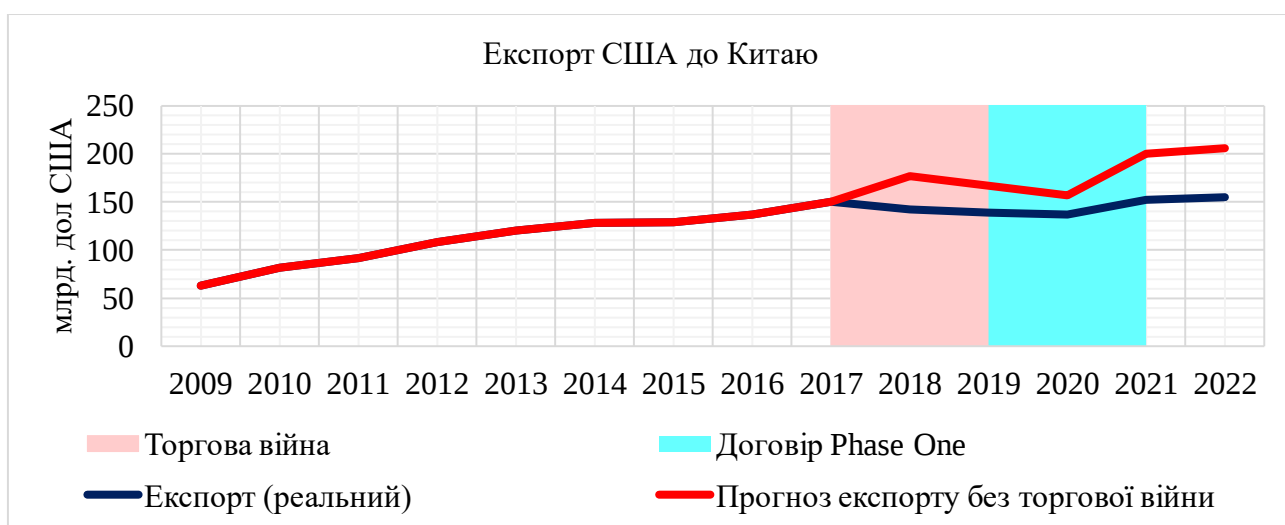


Рис. 2.5. Динаміка експорту США до Китаю за 2009-2022 рр. млрд. дол. США

Примітка. Складено на основі [27]

Реальний обсяг експорту США до Китаю суттєво відхилився від прогнозованих показників експорту без торгової війни. До початку торгової війни спостерігалася стабільне зростання експорту. Проте з 2018 року, після запровадження мит і розгортання торгового протистояння, зростання експорту сповільнилося, а в 2019 році навіть зменшилося, порівняно з попередніми роками, що чітко ілюструє негативний вплив торгових обмежень на американський експорт до Китаю. Підписання угоди «Phase One» у 2020 році частково стабілізувало ситуацію, і обсяги експорту почали поступово зростати. Однак навіть після підписання угоди реальні показники експорту залишаються

нижчими за прогнозовані. Попри спроби нормалізувати торговельні відносини, вплив торгової війни все ще відчутний. Одним із пунктів угоди було зобов'язання Китаю придбати додаткові американські товари та послуги на суму 200 мільярдів доларів понад рівень 2017 року у визначених обсягах протягом 2020–2021 років. Проте Китай так ніколи і не виконав зобов'язання щодо закупівлі цих додаткових 200 мільярдів доларів американського експорту, передбачених угодою [26].

Отже, оцінка економічних втрат і вигод для США та Китаю показує значні збитки для обох країн через торгову війну. Зменшення ВВП, скорочення експорту, перерозподіл товарних потоків і посилення економічної напруги мали негативний вплив на обидві сторони, тоді як очікувані вигоди, зокрема зміцнення позицій у торгівлі або зменшення дефіциту, не були досягнуті у повному обсязі. Торговельна війна стимулювала стратегічні зусилля обох країн щодо зниження залежності від взаємної торгівлі, однак вона також продемонструвала значну взаємозалежність їхніх економік у стратегічних галузях.

2.3. Наслідки конфлікту для глобальних ринків, економічних блоків та країн, які не беруть участь у конфлікті

Торговельна війна між двома найбільшими економіками світу мала далекосяжні наслідки, що виходили за межі їхніх двосторонніх відносин. Конфлікт створив значну нестабільність на світових ринках, порушив глобальні ланцюги постачання та вплинув на економічне зростання багатьох країн. Країни опинилися перед складним вибором: підтримати одну зі сторін конфлікту, шукати нові торговельні партнери або намагатися зберегти нейтралітет. Наслідки цієї війни були різноманітними і залежали від багатьох факторів, таких як економічна структура країни, її торговельні відносини з США та Китаєм, а також політичні пріоритети. Загалом інші отримали не тільки нові виклики, а й нові можливості, які ми систематизували на рис. 2.6.

Вигоди		Виклики	
	Збільшення експорту		Невизначеність на світових ринках
	Перенесення виробництва		Витрати на адаптацію
	Зростання інвестицій		Девальвація валют
	Підвищення конкурентоспроможності		Зростання протекціонізму
	Зниження залежності від великих економік		Втрата частини ринку
	Зростання торгівлі між іншими країнами		
	Збільшення ролі локальних гравців		

Рис. 2.6. Вигоди та виклики для інших країн, пов'язані з торговельною війною

Примітка. Складено на основі [32]

Країни, які не брали безпосередньої участі у торговій війні між США та Китаєм, отримали низку вигод. Деякі держави, змогли наростити експорт, скориставшись взаємним зменшенням експорту між Китаєм та США, створеним обмеженнями між двома найбільшими економіками світу. Рішення компаній з США та Китаю перенести свої виробничі потужності в треті країни сприяло створенню нових робочих місць, а також збільшенню інвестицій у ці регіони. Крім того, держави, які залишилися поза конфліктом, зміцнили свої позиції на глобальних ринках, що сприяло зниженню залежності від провідних світових економік. Розвиток регіональних угод, таких як СРТРР [1], і зростання ролі локальних виробників також дозволили багатьом країнам виграти у нових умовах [32]. Цікавим також є вплив політики КНР щодо зменшення тарифів для інших експортерів до рівня 6,7% (рис. 2.9).

Тарифи для США значно зросли у 2018 році, досягаючи рівня 20,7% у червні 2019 року. У той самий час урядом КНР було прийнято рішення знизити тарифи для інших країн з 8% до 6,7%, що створило нерівні умови та дало іншим економікам конкурентну перевагу у доступі до китайського ринку. Економіки,

які не потрапили під підвищені тарифи, змогли наростити експорт своїх товарів до Китаю, заміщуючи продукцію США. Особливо це стосується таких галузей, як сільське господарство, технології та виробничі товари, де Китай змушений шукати альтернативних постачальників [30].

Країни Латинської Америки, особливо Бразилія та Аргентина, є прикладом країн що отримали значні вигоди від торговельної війни, оскільки збільшили експорт сільськогосподарської продукції до Китаю. Бразилія, зокрема, наростила постачання сої, м'яса та інших товарів, що продемонстровано на рис. 2.7.

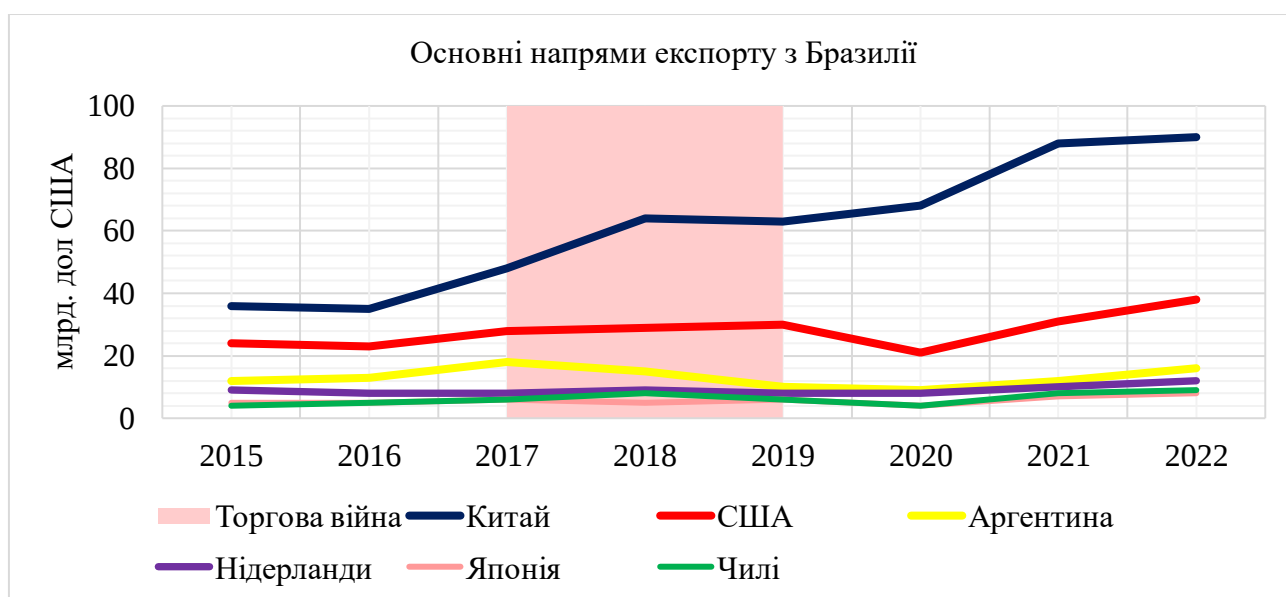


Рис. 2.7. Основні напрями експорту з Бразилії за 2015-2022 рр. млрд. дол США

Примітка. Складено на основі [30]

Починаючи з 2018 року, обсяги експорту з Бразилії до Китаю різко зросли, досягнувши майже 90 млрд доларів США у 2022 році, що стало можливим через те, що Китай переорієнтував імпорт багатьох товарів на Бразилію. Торговельна війна створила умови, за яких Китай був змушений шукати альтернативних постачальників для товарів, на які раніше покладався зі США. Бразилія, як великий виробник сільськогосподарської продукції, скористалася цією можливістю та зайняла провідне місце в імпортній структурі

Китаю. Завдяки збільшенню експорту до Китаю Бразилія змогла посилити свій економічний вплив у глобальній торгівлі.

Країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, такі як Південна Корея, Японія, країни АСЕАН також змогли отримати низку переваг завдяки своїй географічній близькості та економічним зв'язкам з Китаєм, які стали більш привабливими через низькі тарифи (рис. 2.8).

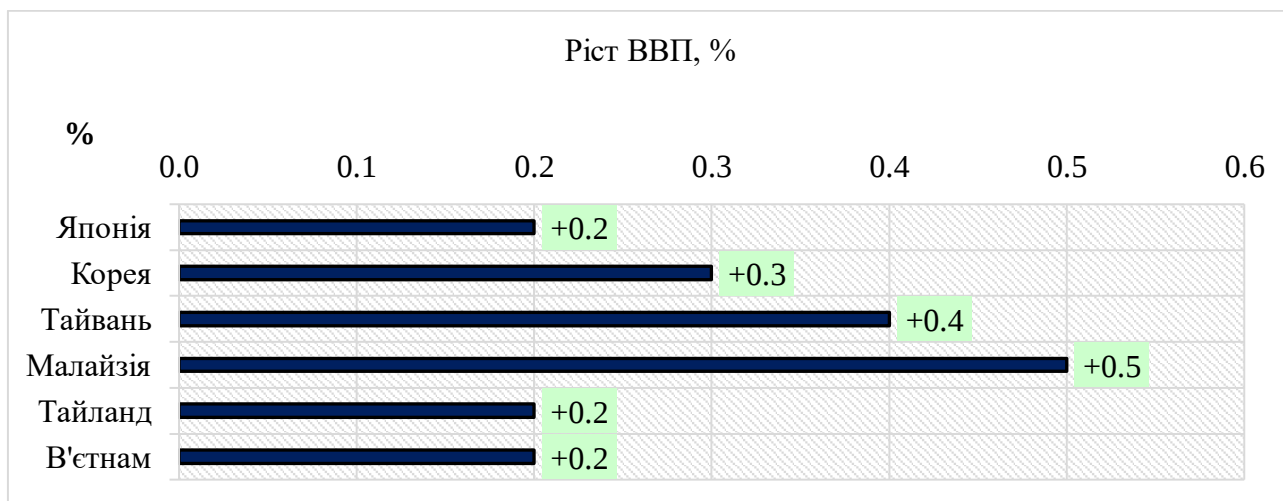


Рис. 2.8. Ріст ВВП країн азійського регіону за рахунок торгової війни США та КНР, %

Примітка. Складено на основі [50]

Найвищі темпи зростання продемонстрували Малайзія (0,5%), Тайвань (0,4%) та Корея (0,3%). Країни змогли скористатися ситуацією, що склалася внаслідок торговельної війни між США та Китаєм. Азійські країни переорієнтували виробництво та експорт на ринки США та Китаю, заповнюючи ніші, які звільнилися внаслідок торгових обмежень між двома найбільшими економіками світу.

Для ЄС торгова війна відкрила певні можливості для посилення торговельних відносин з Китаєм та США, оскільки Європа залишалася відносно нейтральним економічним гравцем. Європейські експортери частково замінили американську продукцію на китайському ринку. Водночас зростання глобальної невизначеності та коливання на ринках негативно позначилися на експортно-орієнтованих галузях ЄС, зокрема автомобілебудуванні та

машинобудуванні. Сполучені Штати є головним союзником в обороні, політиці, економіці та дипломатії Європейського Союзу і навпаки. Торгова війна створила значні можливості для ЄС збільшити обсяг експорту до США та Китаю, адже європейські товари мають змогу замінити продукцію, яка підлягає значним тарифам між цими країнами. США та Китай, щоб уникнути додаткових тарифів, можуть переорієнтовувати свої торгівельні потоки до Європи, що відкриває перед ЄС нові можливості, зокрема в таких галузях, як автомобілебудування та сільське господарство, але також може створити значний тиск на європейських виробників через дешевшу китайську продукцію [50].

Торговельна війна мала також непрямі наслідки і для України. Посилення конкуренції на ринках сільськогосподарської продукції, зокрема в ЄС, стало викликом для українських експортерів через переорієнтацію США на ці ринки. Водночас Україна отримала значний потенціал для розширення експорту до Китаю, зокрема зернових, соняшникової олії та м'яса птиці, що дозволило частково замінити американську продукцію [45].

Можна дійти висновків, що торгова війна між США та Китаєм суттєво вплинула на глобальні ринки, економічні блоки та країни, які не брали в ній безпосередньої участі. Глобальні ринки зазнали підвищеної волатильності, зростання протекціонізму та перебудови торговельних потоків. Економічні блоки, як-от ЄС та АСЕАН, відчували посилення конкуренції через переорієнтацію експорту США і Китаю, але водночас отримали можливості для зміцнення власної позиції у глобальній торгівлі. Країни, які не брали участі у конфлікті, змогли виграти від перенесення виробництва, зростання інвестицій і збільшення експортних можливостей, але також стикнулися з викликами, такими як адаптація до нових умов, посилення конкуренції та економічна невизначеність.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПОМ'ЯКШЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ КОНФЛІКТІВ

3.1. Роль СОТ у врегулюванні торговельних суперечок

Світова організація торгівлі (СОТ, англ. WTO - World Trade Organization) - це міжнародна організація, створена для регулювання світової торгівлі, усунення торговельних бар'єрів і сприяння економічному розвитку. СОТ була заснована 1 січня 1995 року в рамках Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), що діяла з 1947 року. Її створення ініціювали 123 країни-учасниці ГАТТ з метою формування постійної платформи для вирішення торгових суперечок, забезпечення прозорості торговельної політики та сприяння вільному руху товарів і послуг на глобальному рівні [59]. Нині СОТ охоплює близько 98% світової торгівлі. Станом на сьогодні членами Світової організації торгівлі (СОТ) є 164 країни, що охоплюють більшість світової економіки та торгівлі (Додаток В).

Сприяння торговельним переговорам
Моніторинг виконання торговельних угод
Врегулювання торговельних конфліктів
Підтримка країн, що розвиваються
Сприяння стабільності та передбачуваності торгівлі
Аналіз та публікація інформації про торгівлю

Рис. 3.1. Основні функції та завдання СОТ

Примітка. Складено на основі [60]

СОТ фактично є платформою для проведення переговорів між країнами-членами з метою укладення угод, які сприяють зниженню торговельних бар'єрів і встановленню правил міжнародної торгівлі. Крім того, організація активно допомагає країнам, що розвиваються, інтегруватися у світову

торговельну систему через технічну допомогу, навчання та особливі умови в рамках угод. СОТ працює над забезпеченням стабільності у міжнародній торгівлі, сприяє створенню передбачуваних умов для бізнесу, зокрема через угоди, що зменшують ризики протекціонізму та свавільних обмежень, а також збирає, аналізує й поширює дані про світову торгівлю та політику країн, надає урядам і бізнесу актуальну інформацію для прийняття рішень. Світова організація торгівлі слідкує за дотриманням правил, встановлених торговельними угодами, забезпечуючи прозорість торговельної політики країн-членів через регулярний огляд і аналіз їхньої діяльності, а також пропонує механізми (рис. 3.2) для вирішення суперечок між країнами-членами, коли одна сторона вважає, що інша порушує умови угод [60].

The Dispute Settlement Understanding (DSU) - це основоположна угода Світової організації торгівлі, яка регулює механізм вирішення торговельних спорів між країнами-членами. Її було ухвалено в рамках Марракеської угоди про заснування СОТ 15 квітня 1994 року. DSU забезпечує структуровану, правову та обов'язкову процедуру для врегулювання розбіжностей, що виникають між членами СОТ у контексті виконання їхніх зобов'язань за угодами СОТ. Детально положення наведено в Додатку Г.

Основні положення Угоди про вирішення спорів передбачають, що всі члени СОТ зобов'язані вирішувати торговельні суперечки виключно через механізми DSU, уникаючи односторонніх дій. Процедура врегулювання складається з кількох етапів: консультації, де сторони намагаються досягти угоди шляхом переговорів; створення судової панелі для аналізу спору у разі відсутності результату консультацій; можливість апеляції, якщо рішення панелі не влаштовує одну зі сторін; і виконання рішень, яке є обов'язковим, з можливістю застосування компенсацій чи санкцій у разі їх невиконання. Угода також встановлює суворі часові рамки для кожного етапу, щоб уникнути затягування процесу, та гарантує недискримінаційне ставлення до всіх членів СОТ. Документ має чітку структуру:

- 1) преамбула визначає принципи механізму;

- 2) перша частина регламентує загальні положення та обов'язки членів;
- 3) в другій частині описується порядок проведення консультацій і створення панелей;
- 4) третя частина присвячена процедурі апеляції;
- 5) четверта частина регламентує виконання рішень і дії у разі їх невиконання;
- 5) п'ята частина охоплює спеціальні процедури.

Механізм DSU спрямований на зменшення ризику ескалації конфліктів, забезпечення справедливості та стабільності міжнародної торгівлі, сприяючи довірі до багатосторонньої торговельної системи СОТ. Процедура складається з кількох послідовних етапів, кожен з яких має чітко визначені правила та часові рамки (рис. 3.2).

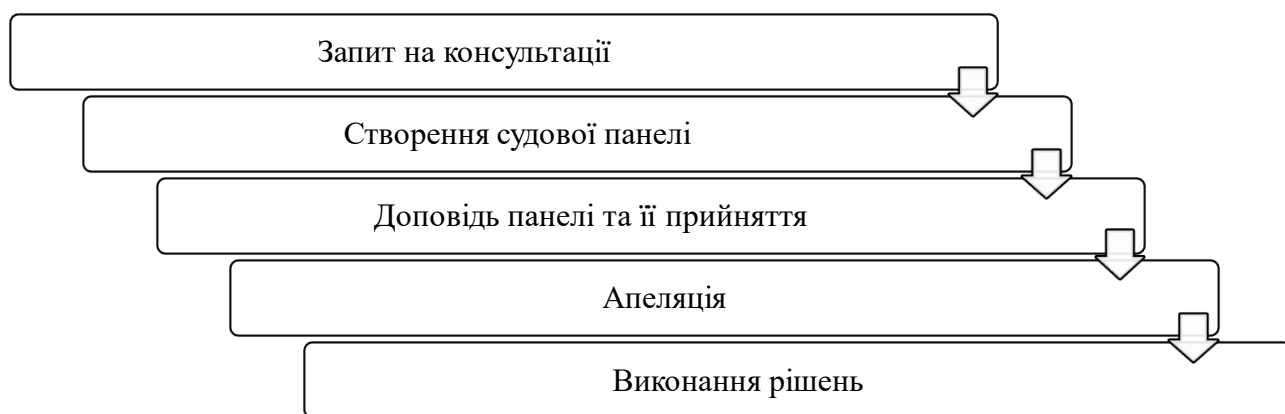


Рис. 3.2. Етапи вирішення торговельних суперечок СОТ

Примітка. Складено на основі [60]

Перший етап полягає у спробі вирішити спір через прямі переговори між сторонами. Країна, яка вважає, що її торговельні інтереси порушені, подає офіційний запит на консультації. Інша сторона повинна відповісти протягом 10 днів, а консультації мають розпочатися не пізніше ніж через 30 днів після подання запиту. Якщо сторони досягають угоди, процес завершується, і справа не переходить до наступних етапів. Якщо консультації не дали результату, країна, яка подала запит, має право вимагати створення спеціальної групи експертів (панелі). Запит має бути розглянутий на засіданні Органу з вирішення

спорів (ОВС). Панель складається з трьох (або п'яти, за погодженням сторін) незалежних експертів, які аналізують спір. На підготовку доповіді панелі відводиться до 6 місяців (у складних випадках до 9 місяців). Панель представляє свій звіт, у якому викладає висновки та рекомендації. Якщо жодна зі сторін не подає апеляції, звіт панелі автоматично затверджується ОВС протягом 60 днів після публікації.

Будь-яка зі сторін може оскаржити рішення панелі в Апеляційному органі СОТ, який складається з семи експертів (проте для розгляду кожної конкретної справи формується група з трьох експертів). Апеляційний орган має 60–90 днів для підготовки свого рішення, яке є остаточним і обов'язковим для виконання. Сторона, яка була визнана неправою, повинна виконати рішення, та внести відповідні зміни до своєї торговельної політики або практики. У разі відмови виконувати рішення постраждала сторона отримує дозвіл на застосування санкцій. У разі незгоди з виконанням рішення спір може бути переданий на повторний розгляд [55].

СОТ застосовує особливі процедури для врегулювання торговельних спорів у специфічних сферах, таких як субсидії та компенсаційні заходи, забезпечуючи прискорений розгляд випадків, що впливають на конкурентоспроможність та антидемпінгові заходи, які стосуються порушень чесної торгівлі через демпінгові практики [55]. Розглянемо кількість заявок на консультації до СОТ на рис. 3.3.



Рис. 3.3. Заявки на консультації до СОТ (1996-2023 рр.)

Примітка. Складено на основі [55]

Найбільше заяв було зафіксовано в перші роки функціонування СОТ, особливо у 1997 році. У наступні роки спостерігається поступове зниження кількості звернень, за винятком деяких періодів, як 2002 рік і 2018 рік, що пов'язано зі зростанням торговельних суперечок у цей час, зокрема через посилення протекціоністських заходів США та Китаю. Загалом графік відображає зменшення інтенсивності використання механізму вирішення спорів СОТ, демонструючи його актуальність у різні періоди. Заяви США та Китаю до СОТ ми навели в додатку А.

Отже, Світова організація торгівлі відіграє ключову роль у врегулюванні торговельних суперечок між країнами. Її механізми дозволяють вирішувати спори мирним шляхом, згідно з міжнародними правилами. СОТ надає форум для переговорів, сприяє досягненню консенсусу та забезпечує об'єктивне вирішення спорів за допомогою незалежних експертів. Однак, система СОТ не є ідеальною, і її ефективність часто обмежена політичними факторами та різними інтерпретаціями правил.

3.2. Адаптація національних економік до умов торговельних протистоянь

Російсько-українська війна, агресивна риторика Китаю щодо Тайваню та протекціоністська політика Дональда Трампа, включаючи введення тарифів, фактично зруйнували період міжнародного співробітництва та економічного потепління, повернувши світ до атмосфери холодної війни та біполярності. Повномасштабне вторгнення росії в Україну відкрило новий фронт у глобальному протистоянні, викликавши консолідацію Заходу навколо НАТО та загостривши суперечності з авторитарними режимами. Одночасно Китай посилив мілітаристську риторику стосовно Тайваню. Усі фактори в сукупності створили ґрунт для відновлення геополітичного розколу, в якому демократичні країни протистоять автократіям. Таким чином, міжнародні відносини знову поляризувалися, повернувшись до умов, які нагадують епоху холодної війни.

Стає очевидним, що на фоні повернення Дональда Трампа торговельна війна, скоріш за все, знову перейде в активну фазу. Однак досвід його попереднього президентства демонструє згубність таких рішень [46]. Країни та блоки використовують різні форми адаптації до умов торгової війни, щоб мінімізувати економічні втрати та зберегти конкурентоспроможність (рис. 3.4).

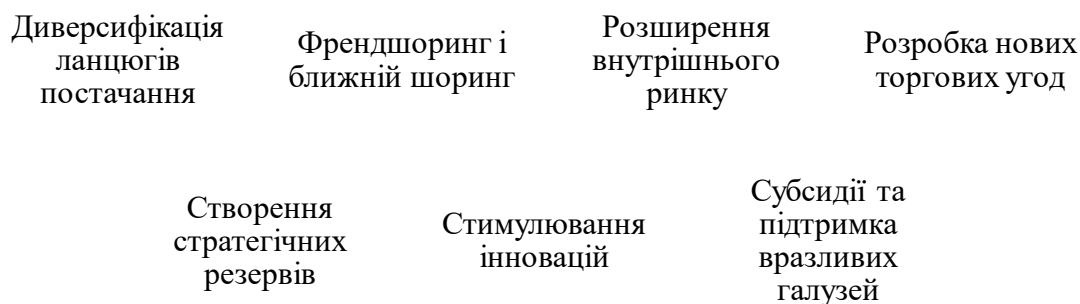


Рис. 3.4. Форми адаптацій країн та блоків до умов торговельної війни

Примітка. Складено автором

Серед ключових заходів можна виділити диверсифікацію ланцюгів постачання, що передбачає переорієнтацію торгівлі на альтернативних партнерів для зменшення залежності від учасників конфлікту. Торгова війна між США та Китаєм каталізувала перехід до френдшорингу і неаршорингу, оскільки країни прагнуть пом'якшити ризики, пов'язані з геополітичною напруженістю та збоями в ланцюжку поставок. Френдшоринг передбачає пріоритетність торгівлі з країнами, які поділяють подібні цінності, з метою зменшення залежності від потенційно ворожих країн та забезпечення стабільності ланцюгів постачання критичних галузей [35]. Дана стратегія набула популярності після пандемії COVID-19 та вторгнення в Україну, що підкреслило вразливості в концентрованих ланцюгах постачання [42].

Створення торгових альянсів і партнерств є ефективною стратегією, яка дозволяє країнам адаптуватися до умов торгових війн, зміцнюючи економічні позиції та знижуючи залежність від сторін конфлікту.

Наприклад, після введення США мит на китайські товари в рамках торгової війни між двома країнами, Китай активізував свою участь у багатосторонніх альянсах, зокрема підписав Угоду про регіональне всеосяжне

економічне партнерство (RCEP) у 2020 році [49]. Торгові альянси, які існують на даний момент, наведено в Додатку Д.

Диверсифікація як стратегія полягає у перенаправленні ланцюгів постачання, торгівлі та інвестицій до альтернативних партнерів, щоб зменшити залежність від країн-учасниць конфлікту та мінімізувати ризики економічної нестабільності. Наприклад, після загострення торговельної війни між США та Китаєм, американські компанії, такі як Apple і HP, почали переносити частину виробництва до В'єтнаму, Індії та інших країн Південно-Східної Азії [7].

Найбільші країни активно фінансують інновації, оскільки це дає їм конкурентні переваги в умовах глобальної економічної конкуренції. Китай інвестує в розробки у сфері штучного інтелекту та зеленої енергетики, щоб стати незалежним від імпорту технологій. Подібний підхід спостерігається у США, які активно інвестують у виробництво мікročипів через програму CHIPS Act, щоб зменшити залежність від азійських постачальників і забезпечити стабільність ланцюгів поставок [58].

Отже, адаптація національних економік до умов торговельних протистоянь є стратегічною необхідністю для збереження стабільності, конкурентоспроможності та економічного зростання. Країни застосовують комплексний підхід, що включає диверсифікацію ланцюгів постачання, розвиток локального виробництва, стимулювання інновацій і впровадження передових технологій, таких як штучний інтелект, відновлювана енергетика та квантові обчислення. Укладання нових торгових альянсів, створення стратегічних резервів і надання підтримки вразливим галузям дозволяють зменшити залежність від партнерів і мінімізувати наслідки конфліктів.

3.3. Прогнози та сценарії розвитку глобальної економіки в контексті зростаючого впливу торговельних воєн

Зростаючий вплив торговельних війн на глобальну економіку формує нову реальність, у якій країни та регіональні блоки вимушені переосмислювати свої економічні стратегії. В умовах порушених ланцюгів постачання та геополітичної напруги прогнозування майбутнього світової економіки стає складним завданням, що вимагає врахування різноманітних сценаріїв, від ескалації конфліктів до поступової стабілізації. Водночас адаптація до цих змін відкриває можливості для інновацій, диверсифікації ринків і розвитку внутрішніх економічних потенціалів, які повинні забезпечити стійкість глобальної економіки у довгостроковій перспективі.

Світова організація торгівлі пропонує чотири сценарії розвитку торгового конфлікту, які враховують можливі траєкторії взаємовідносин між країнами-учасниками [24]. Кожен із цих сценаріїв описує потенційні наслідки, заходи та причини, що можуть визначати їхню реалізацію (рис. 3.5).

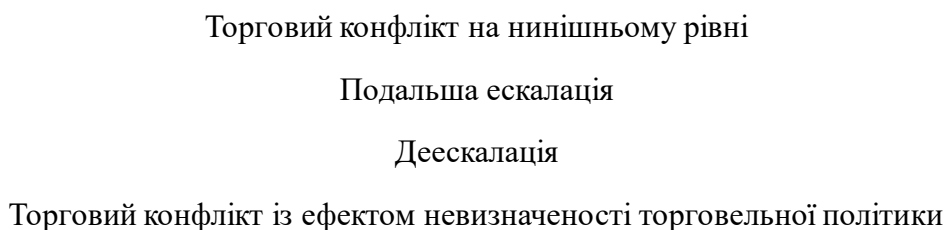


Рис. 3.5. Сценарії розвитку подій щодо торговельних війн

Примітка. Складено на основі [24]

Перший сценарій передбачає стабілізацію поточного стану без подальшого загострення чи послаблення. Існуючі тарифи та квоти залишаються чинними, що продовжує впливати на торгівлю між країнами, зберігаючи певні торговельні бар'єри. Сценарій ескалації пов'язаний, в першу чергу, з риторикою Дональда Трампа як нового президента США та низкою поточних геополітичних подій, та передбачає підвищення існуючих тарифів, введення додаткових квот чи навіть повних заборон на певні товари.

Наслідок - економічні втрати для всіх сторін, розрив глобальних ланцюгів постачання та уповільнення економічного зростання. В сценарії деескалації країни досягають обмеженої угоди, яка знижує деякі тарифи чи квоти, а також закладає основу для подальшої нормалізації відносин. Торговий конфлікт з ефектом невизначеності торговельної політики акцентує увагу на впливі невизначеності щодо майбутньої політики (TPU -Trade Policy Uncertainty). В разі низького TPU, сторони встановлюють прогнозовані та зрозумілі правила торгівлі, навіть у рамках конфлікту, що зменшує ризики для бізнесу та інвестицій. І навпаки, за високого TPU ситуація характеризується непослідовністю політичних рішень, частими змінами тарифів чи квот, що створює хаос для економічних операторів [24]. Також СОТ було проведено прогноз зменшення ВВП КНР, США та світу за різних сценаріїв (рис. 3.6).

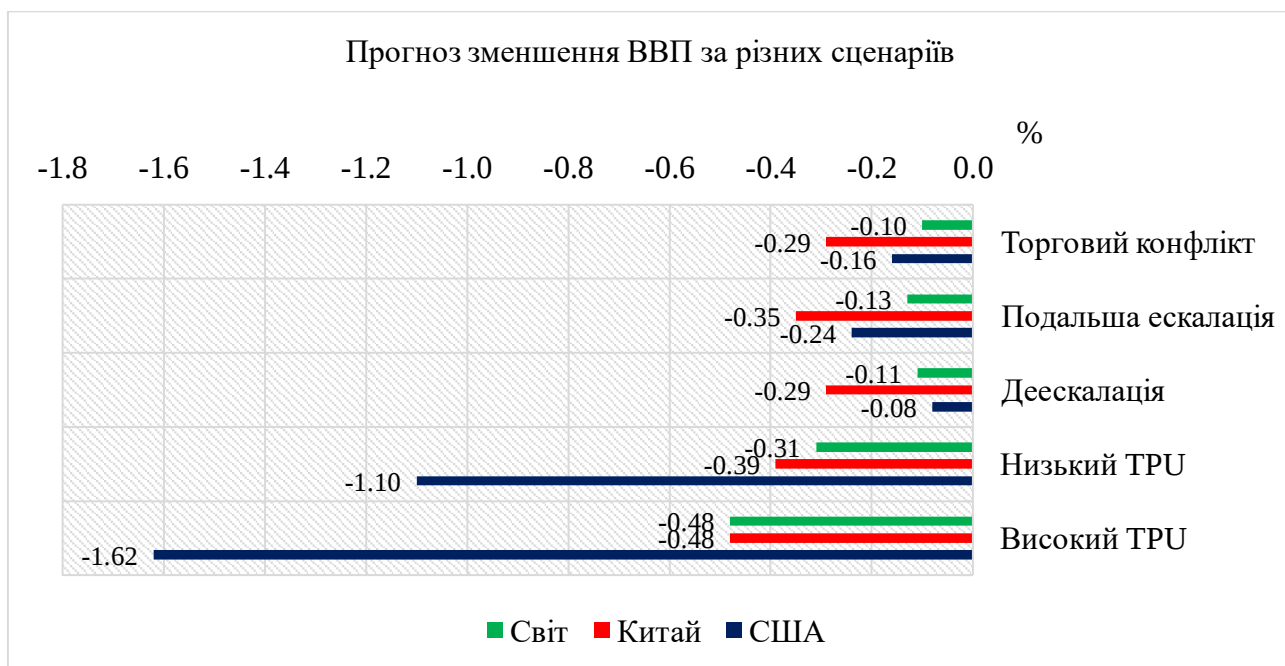


Рис. 3.6. Прогноз зменшення ВВП за різних сценаріїв, %

Примітка. Складено на основі [24]

Торговий конфлікт на нинішньому рівні має мінімальний негативний вплив на світову економіку. Зниження ВВП становить -0,29% для світу, -0,10% для США і -0,16% для Китаю та вказує на відносно стабільну ситуацію без суттєвих змін у нинішніх торговельних умовах. Подальша ескалація конфлікту призводить до більш значного зниження ВВП: -0,35% у світі, -0,24% у Китаї та

-0,13% у США. Деескалація конфлікту трохи покращує прогноз порівняно з нинішнім рівнем. Зменшення ВВП становить -0,29% для світу, -0,11% для США та -0,08% для Китаю. Сценарій із низьким TPU (Trade Policy Uncertainty) демонструє помітний негативний вплив на економіку: -1,10% у світі, -0,39% у США та -0,31% у Китаї. Навіть за низької невизначеності, відсутність повноцінної стабільності все одно створює економічні втрати. Сценарій із високим TPU має найбільший негативний вплив на глобальну економіку. Зменшення ВВП досягає -1,62% у світі та -0,48% у США і Китаї. Розглянемо також прогноз СОТ щодо зміни експорту за різних сценаріїв (рис. 3.7).

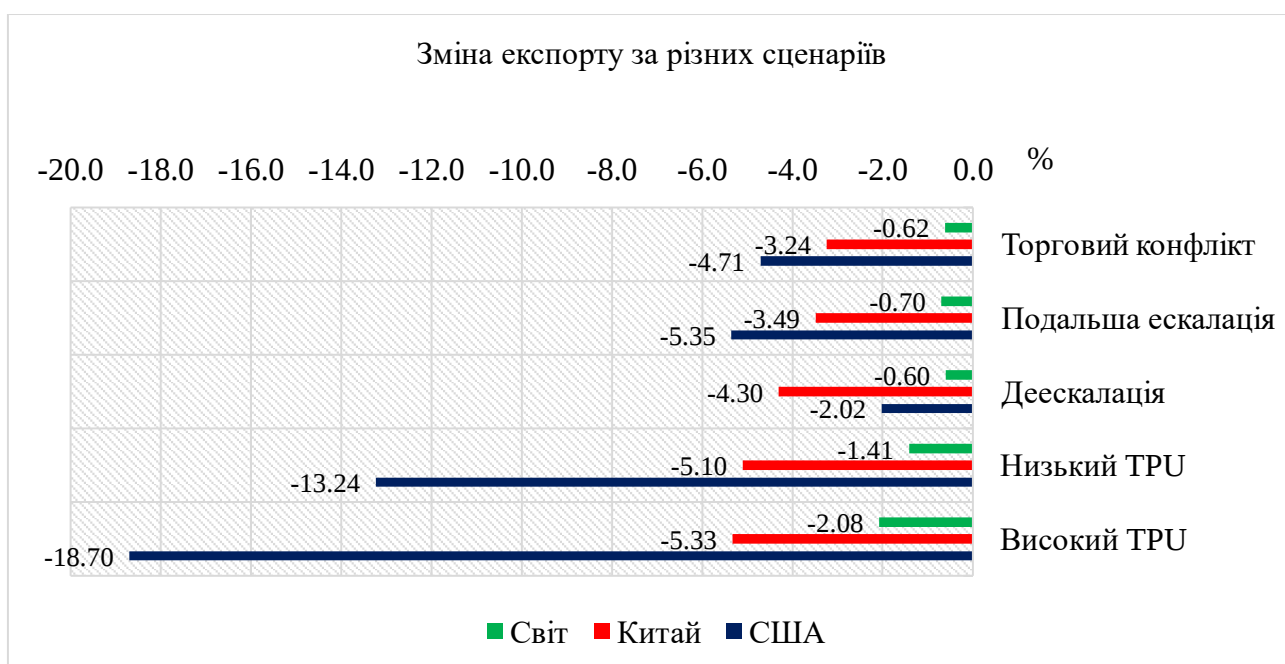


Рис. 3.7. Зміна експорту за різних сценаріїв. %

Примітка. Складено на основі [24]

Торговий конфлікт вже має доволі значний негативний вплив на експорт. Зниження становить -4,71% у світі, -3,24% у Китаї та лише -0,62% у США. Подальша ескалація посилює зниження експорту, особливо для Китаю та світу. Глобальне скорочення експорту становить -5,35%, для Китаю -3,49%, а для США -0,70%. Деескалація, очевидно, має позитивний ефект, зменшуючи втрати в порівнянні з іншими сценаріями. Світовий експорт скорочується на -4,30%, для Китаю втрати становлять -3,00%, а для США -0,60%. Пом'якшення торговельного конфлікту є вигідним для всіх сторін. Сценарій із низьким TPU

(Trade Policy Uncertainty) створює помітні економічні виклики. Зниження експорту для світу становить -13,24%, для Китаю -5,10%, а для США -1,41%, тоді як сценарій із високим TPU має найбільш руйнівний вплив на експорт. Скорочення досягає -18,70% у світі, -5,33% у Китаї та -2,08% у США. Можна виділити можливі сценарії розвитку торгових війн, які ми навели на рис 3.8.

Економісти виділяють низку сценаріїв, які можуть допомогти розв'язати наявні суперечки та запобігти новим. По-перше, реформування СОТ модернізує правила торгівлі та знизить рівень конфліктів між країнами. Підписання нових багатосторонніх угод сприятиме розширенню доступу до ринків і стимулюватиме економічне зростання, тоді як формування стабільних економічних блоків забезпечить спільне вирішення глобальних викликів і зміцнення регіональної торгівлі. Також можливе досягнення деескалації конфліктів через ефективну дипломатію, що знизить напруженість між великими економіками. Крім того, інтеграція інновацій у міжнародну торгівлю, зокрема блокчейн і штучний інтелект, дозволить зробити глобальну торгівлю прозорішою та ефективнішою [28]. У той же час існує низка негативних сценаріїв, які можуть значно ускладнити ситуацію. Не можна виключати появи нових масштабних торговельних війн між великими економіками, такими як США, Китай та ЄС. Поляризація світової торгівлі є цілком ймовірною на фоні створення закритих торговельних блоків та погіршення стосунків між країнами. Під питанням також ефективність СОТ як міжнародного посередника, оскільки зростає загальне незадоволення організацією. Економічна ізоляція окремих країн через санкції поглибить регіональні кризи. Тож майбутнє торговельних відносин залежатиме від здатності країн уникати конфліктів і знаходити компроміси [28].

Отже, зростаючий вплив торговельних воєн суттєво змінює траєкторію розвитку глобальної економіки, створюючи нові виклики та можливості. Прогнози свідчать, що подальша ескалація конфліктів призведе до зниження темпів економічного зростання, руйнування ланцюгів постачання та підвищення невизначеності на світових ринках.

Водночас деескалація та укладення нових торговельних угод здатні стабілізувати ситуацію, стимулювати розвиток інновацій та сприяти зміцненню міжнародної співпраці. Майбутній сценарій розвитку залежатиме від готовності країн реформувати торговельні інститути, мінімізувати протекціонізм та знаходити компромісні рішення в умовах глобальної нестабільності.

ВИСНОВКИ

Отже в ході проведеного нами дослідження, було виконано поставлені завдання. Можна дійти до наступних висновків:

1. Встановлено, що торгова війна є формою економічного протистояння між країнами, яке проявляється через взаємне застосування обмежувальних заходів, таких як підвищення мит, введення квот, санкцій, ембарго та інших бар'єрів. Основною метою таких заходів є досягнення економічних або політичних переваг, що супроводжується значними наслідками для вільного руху товарів, послуг і капіталу. Причинами виникнення торговельних війн бувають історичні, економічні, політичні, технологічні, геополітичні, соціальні, правові та культурно-ідеологічні фактори. Цілі торговельних війн включають сповільнення економічного росту опонента, блокування доступу до ресурсів, захист національних виробників, зниження імпортої залежності та досягнення геополітичних цілей.

2. Визначено форми, інструменти та механізми ведення торговельних війн. Науковці визначають дві основні форми торговельних війн - наступальні та оборонні, які різняться мотивами, цілями та використовуваними заходами. Серед основних інструментів ведення торговельних війн можна виділити мита, імпортні квоти, внутрішні субсидії, девальвацію валюти, ембарго та демпінг. Особливостями торговельних війн є їх глобальний вплив, політичний контекст, ескалація конфлікту, взаємозалежність сторін, використання економічної зброї, а також інформаційний супровід.

3. Торговельні війни мають як позитивні, так і негативні наслідки для економік. Серед переваг можна виділити захист національних компаній від недобросовісної конкуренції, збільшення попиту на вітчизняні товари, зростання зайнятості та покращення торговельного дефіциту. Основними економічними наслідками торговельних конфліктів є вплив на ціни, валюту, ринок праці, зниження ВВП, погіршення інвестиційного клімату, а також перерозподіл ресурсів і змінення логістичних маршрутів та ринків збуту.

4. Охарактеризовано причини та еволюцію торговельного протистояння між США та Китаєм. Торгова війна між США та Китаєм розпочалася у 2018 році за президентства Дональда Трампа, хоча її передумови формувалися протягом багатьох років. Основними причинами конфлікту стали дисбаланс у двосторонній торгівлі, значний дефіцит торговельного балансу США з Китаєм, а також звинувачення з боку США у примусовій передачі технологій, порушенні прав інтелектуальної власності та державній підтримці експорту Китаю. Протистояння розпочалося з введення мит на широкий спектр товарів обома сторонами та переросло в масштабну торговельну війну

5. Оцінено економічні втрати та вигоди для США та Китаю. Торгова війна завдала обом сторонам значних економічних збитків. ВВП Китаю скоротився на 0,88–1,90%, тоді як ВВП США зменшився на 0,24–1,78%. Китай вжив заходів для підтримки економіки, таких як зниження податків і тарифів на імпорт із країн, окрім США, зменшивши їх із 8% до 6,7%, тоді як середні тарифи на американські товари зросли до 20,7%. Це призвело до уповільнення темпів економічного зростання Китаю до 6,1% у 2019 році, найнижчого показника з 1990 року. У США реальний дохід зменшувався на 1,4 мільярда доларів щомісяця, а торговельний конфлікт спричинив втрату 300 000 робочих місць і скорочення ВВП на 0,3%.

6. Інші країни отримали як вигоди, так і виклики через торговельну війну. Наприклад, країни Латинської Америки, такі як Бразилія та Аргентина, наростили експорт сільськогосподарської продукції до Китаю, замінюючи американські товари. Деякі країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону також отримали переваги завдяки географічній близькості та низьким тарифам. Водночас викликами стали зростання протекціонізму, витрати на адаптацію та невизначеність на світових ринках.

7. Світова організація торгівлі (СОТ) є ключовою міжнародною інституцією, що регулює світову торгівлю, сприяє усуненню торговельних бар'єрів і підтримує економічний розвиток. На сьогодні до СОТ входять 164 країни, що охоплюють близько 98% світової торгівлі. Основні функції СОТ

включають сприяння торговельним переговорам, моніторинг виконання угод, вирішення торговельних суперечок, підтримку країн, що розвиваються, і забезпечення стабільності у світовій торгівлі. Механізм вирішення торговельних суперечок, закріплений у The Dispute Settlement Understanding (DSU), забезпечує правову основу для структурованого і обов'язкового врегулювання конфліктів.

8. Країни та економічні блоки адаптуються до умов торговельних конфліктів, використовуючи різноманітні стратегії. Серед них ключовими є диверсифікація ланцюгів постачання, френдшоринг (переорієнтація на торгівлю з дружніми країнами), ближній шоринг, розширення внутрішнього ринку, розробка нових торговельних угод і створення стратегічних резервів. Наприклад, френдшоринг сприяє зміцненню економічних зв'язків із країнами, які поділяють спільні цінності, що зменшує залежність від ворожих економік і мінімізує ризики у критично важливих секторах.

9. Наведено прогнози та сценарії розвитку глобальної економіки в контексті зростаючого впливу торговельних воєн. СОТ пропонує чотири сценарії розвитку торгового конфлікту, кожен із яких має різний вплив на світову економіку. Сценарій збереження конфлікту на нинішньому рівні є найменш шкідливим, із глобальним зниженням ВВП на 0,29%. Подальша ескалація конфлікту може призвести до більш значного зниження ВВП у світі (-0,35%), Китаї (-0,24%) і США (-0,13%). Сценарій деескалації трохи покращує ситуацію, хоча втрати залишаються помітними. Найбільш загрозливим є сценарій із високою невизначеністю торговельної політики (TRU), де ВВП світу може скоротитися на 1,10%. Можливі позитивні сценарії розвитку включають реформування СОТ, підписання нових багатосторонніх угод, формування стабільних економічних блоків та інтеграцію інновацій у міжнародну торгівлю. Водночас негативні сценарії, такі як поляризація світової торгівлі, ескалація технологічного протистояння чи навіть колапс СОТ, можуть мати катастрофічні наслідки для глобальної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Всеосяжна та прогресивна угода про Транстихоокеанське партнерство (СРТПП). *Міністерство економіки України*. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ae2b4ad0-f73e-4f3c-8af4-dac9546d0151&title=VseosiazhnaTaProgresivnaUgodaProTranstikhookeanskePartnerstvo-cptpp>- (дата звернення: 27.12.2024).
2. Домальчук С. Теоретико-організаційні аспекти митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі. *Фінансове забезпечення сталого розвитку: збірник наукових праць кафедри фінансів ім. С. І. Юрія Західноукраїнського національного університету*. 2023. Т. 3, № 1. С. 106–107. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/50007/1/Софія%20Домальчук.pdf> (дата звернення: 20.12.2024).
3. Дугінець А. В., Бусарєва Т. Г. Сучасні моделі гібридної війни. *Підприємництво і торгівля*. 2021. № 30. С. 33–37. URL: <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2021-30-05> (дата звернення: 18.12.2024).
4. Задорожко Г., Колесов К. Торговельні війни та їх вплив на національну економіку. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2024. Т. 1, № 27. С. 45–53. URL: <https://doi.org/10.15276/ej.01.2024.5> (дата звернення: 18.12.2024).
5. Зварич Р. Індукція торгової війни. *Економіка України в умовах глобалізації і регіоналізації: матеріали Міжн. наук.-практ. конф. студ. та молодих вчених*. 2014. С. 173–174.
6. Кириченко А. В. Вплив глобальних торгових конфліктів на технології безпеки фінансового бізнесу. *Сучасні гроші, банківські послуги та фінансові інновації в умовах інтеграції України в ЄС*. 2024. С. 315–317. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/2024kbss/KNEU_ZbD196rnik_konferencD196D197_2024.pdf#page=315 (дата звернення: 22.12.2024).

7. Кривещенко В., Хмурковський Г., Ляденко Т. Оптимізація логістичних ланцюгів постачання в умовах глобальних криз. *Економіка та суспільство*. 2024. № 63. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4172/4103> (дата звернення: 31.12.2024).
8. Мазаракі А., Мельник Т. Неопротекціонізм і торговельні війни. *Scientia fructuosa*. 2021. Т. 135, № 1. С. 4-22. URL: [https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2021\(135\)01](https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2021(135)01) (дата звернення: 20.12.2024).
9. Македон В. В., Лошак В. О. Міжнародні торговельні війни та їх вплив на макроекономічні системи країн світу. *Підприємництво та інновації*. 2024. № 30. С. 95–101. URL: <https://doi.org/10.32782/2415-3583/30.15> (дата звернення: 20.12.2024).
10. Некоз Д., Кудирко Л. Міжнародні виклики торговельних війн між КНР та США. *Universum*. 2024. № 9. С. 17–22. URL: <https://archive.liga.science/index.php/universum/article/view/1075> (дата звернення: 22.12.2024).
11. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту : Закон України від 22.12.1998 № 330-XIV : станом на 31 груд. 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/330-14#Text> (дата звернення: 20.12.2024).
12. Радченко Я., Завербний А. Специфіка торгових війн в глобалізованому середовищі: проблемні аспекти для України. *Менеджмент і підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2024. № 1. С. 250–258. URL: <https://doi.org/10.23939/smeu2024.01.250> (дата звернення: 20.12.2024).
13. Радченко Я. П., Завербний А. С. Особливості торговельних воєн за глобалізаційних умов: проблемні аспекти для України. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2024. № 1 (11). С. 250–258. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal->

paper/2024/sep/35813/240560maketmanagement-254-262.pdf (дата звернення: 19.12.2024).

14. Савчук І. Г. Торгова війна. Словник суспільної географії. URL: <https://geohub.org.ua/node/5307> (дата звернення: 18.12.2024).

15. Самарчук О., Науменко Н. Стратегічні пріоритети американсько-китайської торгової війни на розвиток міжнародної торгівлі. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. серія: економіка і менеджмент*. 2020. Т. 1, № 70. URL: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-1-4> (дата звернення: 24.12.2024).

16. Ціпцюра О. Ю. Антидемпінгове мито як інструмент регулювання зовнішньої торгівлі. *Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку вітчизняної системи контролю, аудиту та аналізу*. 2022. Т. 2. С. 63–65. URL: http://www.vtei.edu.ua/doc/2022/zb2_0911.pdf#page=63 (дата звернення: 20.12.2024).

17. Чернега В. В. Особливі види мита та особливості їх застосування. *Соціально-політичні, економічні та гуманітарні виміри європейської інтеграції України*. Т. 1. С. 307–313. URL: <http://www.vtei.com.ua/doc/2024/konf/pr061.pdf#page=307> (дата звернення: 20.12.2024).

18. Чжоу В. Суть китайської стратегії «один пояс, один шлях». *Theoretical and practical aspects of modern scientific research*. 2021. № 1. С. 22–26. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/article/view/11851/10999> (дата звернення: 23.12.2024).

19. Юрченко О., Никонюк К. Торговельні конфлікти та способи їх врегулювання в системі міжнародних комунікаційних зв'язків. *Економіка та суспільство*. 2024. № 61. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-59> (дата звернення: 20.12.2024).

20. Яценко О. М., Ускова Д. С. Сучасні детермінанти та форми міжнародних торговельних суперечок. *Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. № 28 (2). С. 173–176.

21. Amidžić G., Aščerić M. Hybrid warfare as a modern form of security threat. *Bezbednost, beograd*. 2024. Vol. 66, no. 2. P. 131–146. URL: <https://doi.org/10.5937/bezbednost2402131a> (date of access: 18.12.2024).
22. Angelov I. Global currency wars: implications for emerging economies. *Journal of environmental science and economics*. 2023. Vol. 2, no. 2. P. 64–68. URL: <https://doi.org/10.56556/jescae.v2i2.550> (date of access: 22.12.2024).
23. Balistreri E., Böhringer C., Rutherford T. Quantifying disruptive trade policies. *CESifo working paper*. 2018. No. 7382. URL: <https://www.econstor.eu/handle/10419/191407> (date of access: 24.12.2024).
24. Bekkers E., Schroeter S. An economic analysis of the US-China trade conflict. *World Trade Organization*, 2020. 36 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202004_e.pdf (date of access: 01.01.2025).
25. Bollen J., Rojas-Romagosa H. Trade Wars: Economic impacts of US tariff increases and retaliations. Hague : CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2019. 42 p. URL: <https://www.researchgate.net/profile/Johannes-Bollen/publication/328761235> (date of access: 24.12.2024).
26. Bown C. China bought none of the extra \$200 billion of US exports in Trump's trade deal. *The Peterson Institute for International Economics (PIIE)*. URL: <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2022/china-bought-none-extra-200-billion-us-exports-trumps-trade-deal> (date of access: 24.12.2024).
27. Bown C., Wang Y. Five years into the trade war, China continues its slow decoupling from US exports. *The Peterson Institute for International Economics (PIIE)*. URL: <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/five-years-trade-war-china-continues-its-slow-decoupling-us-exports> (date of access: 24.12.2024).
28. Caceres C., Cerdeiro D., Mano R. Trade wars and trade deals. *IMF working papers*. 2019. Vol. 19, no. 143. P. 1. URL: <https://doi.org/10.5089/9781498318440.001> (date of access: 01.01.2025).
29. Cambazoğlu B. Trade protectionism: pros and cons. <https://www.igi-global.com/book/research-anthology-macroeconomics-achievement-global/308008>.

2023. P. 75–90. URL: <https://www.igi-global.com/chapter/trade-protectionism/310826> (date of access: 22.12.2024).

30. Casagrande D., Mallmann C., Feistel P. US-China trade war: the effects of trade conflict on Brazilian exports. ANPEC, 2024. 20 p. URL: https://www.anpec.org.br/encontro/2024/submissao/files_I/i7-65a8c1f7d176cba54d5446e14ed86c5b.pdf (date of access: 27.12.2024).

31. Chen F.-Y. Trade warfare and sanctions in vertically related markets. *Economic modelling*. 2023. P. 106205. URL: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2023.106205> (date of access: 20.12.2024).

32. Chen H. The impact of the US-China trade war on the global macroeconomy. *SHS web of conferences*. 2024. Vol. 188. P. 2–13. URL: <https://doi.org/10.1051/shsconf/202418802013> (date of access: 27.12.2024).

33. China, People's Republic of. *International Monetary Fund*. URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/profile/CHN> (date of access: 23.12.2024).

34. China-US trade war and the EU: risks, but also opportunities. *Global Affairs and Strategic Studies*. URL: <https://www.unav.edu/web/global-affairs/detalle/-/blogs/china-us-trade-war-and-the-eu-risks-but-also-opportunities> (date of access: 27.12.2024).

35. Economic costs of friendshoring / B. Javorcik et al. *The world economy*. 2024. URL: <https://doi.org/10.1111/twec.13555> (date of access: 29.12.2024).

36. Hadiyan M., Pambayung G. Examining indonesia's distinctive approach in facing china–us contest under the jokowi administration: beyond trade-offs. *Analyzing global responses to contemporary regional conflicts*. 2024. Vol. 9. P. 20–21. URL: <https://www.igi-global.com/dictionary/examining-indonesias-distinctive-approach-in-facing-chinaus-contest-under-the-jokowi-administration/74968>.

37. Hu X. Globalization? Trade war? A counterbalance perspective. Washington : International Monetary Fund, 2024. 76 p. URL: <https://arxiv.org/pdf/2009.03436>.

38. Hua T. The impact of the US-China trade war on import and consumer prices in the US and their economic consequences. *Highlights in business, economics*

and management. 2023. Vol. 23. P. 487–491. URL: <https://doi.org/10.54097/snhz6h86> (date of access: 21.12.2024).

39. Lailah F. N., Virgianita A. Causes of the United States launching a trade war against the PRC in 2018. *Hasanuddin journal of strategic and international studies (HJSIS)*. 2023. Vol. 2, no. 1. P. 11–20. URL: <https://doi.org/10.20956/hjsis.v2i1.31630> (date of access: 24.12.2024).

40. Layne R. Trump trade war with China has cost 300,000 U.S. jobs, Moody's estimates. *CBS News | Breaking news, top stories & today's latest headlines*. URL: <https://www.cbsnews.com/news/trumps-trade-war-squashed-an-estimated-300000-jobs-so-far-moodys-estimates/> (date of access: 26.12.2024).

41. Mihaylov V., Sitek S. Trade wars and the changing international order: a crisis of globalization?. *Miscellanea geographica*. 2021. Vol. 25, no. 2. P. 99–109. URL: <https://doi.org/10.2478/mgrsd-2020-0051> (date of access: 19.12.2024).

42. Mulabdic A., Nayyar G. Is the U.S. friend-shoring, nearshoring, or reshoring? Evidence from Greenfield investment announcements. *Prosperity Vertical & Prospects Group*, 2024. 22 p. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/cfc34a97-1733-4001-a3d0-64262010a88c/content> (date of access: 29.12.2024).

43. Parsapour D. US-China trade war: causes, impacts and the unclear future of bilateral relations. Stockholm : Stockholms universitet, 2024. 50 p. URL: <https://su.diva-portal.org/smash/get/diva2:1865800/FULLTEXT01.pdf>.

44. Phase one. United States Trade Representative. URL: <https://ustr.gov/phase-one> (date of access: 23.12.2024).

45. Radchenko Y., Zaverbnyj A. Specific features of trade wars in a globalized environment: problematic aspects for Ukraine. *Management and Entrepreneurship in Ukraine: the stages of formation and problems of development*. 2024. Vol. 2024, no. 1. P. 250–258. URL: <https://doi.org/10.23939/smeu2024.01.250> (date of access: 28.12.2024).

46. Rethinking trade and cooperation to navigate global shocks. *World Economic Forum*. URL: <https://www.weforum.org/stories/2024/11/rethinking-trade-cooperation-navigate-global-shocks/> (date of access: 29.12.2024).
47. Reuters. China May industrial output up 5.0 percent, below forecasts, weakest in 17 years. *CNBC*. URL: <https://www.cnbc.com/2019/06/14/china-may-industrial-output-weakest-in-17-years.html> (date of access: 26.12.2024).
48. Shi W. Trade wars: A prism of the US, EU and china. *Encyclopedia of violence, peace, & conflict*. 2022. P. 274–282. URL: <https://doi.org/10.1016/b978-0-12-820195-4.00084-4> (date of access: 18.12.2024).
49. Signing of RCEP drives regional, global economic growth. *Foreign Affairs Office of Beijing Municipal Government*. URL: https://wb.beijing.gov.cn/en/policy_release/further_opening_of_the_service_sector/202110/t20211008_2508160.html (date of access: 31.12.2024).
50. Su Q. To what extent did US-China trade war affect the global economy. SHS web of conferences. 2024. Vol. 181. P. 1–4. URL: <https://doi.org/10.1051/shsconf/202418103017> (date of access: 24.12.2024).
51. Timeline: U.S.-China Relations. *Council on Foreign Relations*. URL: <https://www.cfr.org/timeline/us-china-relations> (date of access: 23.12.2024).
52. TradeStats Express - U.S. Trade by Partner (countries and regions). International Trade Administration. URL: <https://www.trade.gov/data-visualization/tradestats-express-us-trade-partner-countries-and-regions> (date of access: 23.12.2024).
53. Trade Wars. *Corporate Finance Institute*. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/economics/trade-wars/> (date of access: 18.12.2024).
54. Tsutsumi M. The economic consequences of the 2018 US-China trade conflict: A CGE simulation analysis. *GTAP annual conference on global economic analysis*. 2019. P. 1–26. URL: <https://ageconsearch.umn.edu/record/333024/?v=pdf> (date of access: 24.12.2024).

55. Understanding on rules and procedures governing the settlement of disputes. *World Trade Organization*. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/dsu_e.htm (date of access: 29.12.2024).
56. United States. *International Monetary Fund*. URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/profile/USA> (date of access: 23.12.2024).
57. Walmsley T., Minor P. Estimated impacts of US sections 232 and 301 trade actions on the US and global economies: a supply chain prospective 2018-2030. Koch Companies Public Sector LLC, 2018. 73 p. URL: <https://impactecon.com/wp-content/uploads/2018/11/Report-US-232-and-301.pdf> (date of access: 24.12.2024).
58. What Is the CHIPS Act?. *Council on Foreign Relations*. URL: <https://www.cfr.org/in-brief/what-chips-act> (date of access: 31.12.2024).
59. What is the WTO?. *World Trade Organization*. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm (date of access: 29.12.2024).
60. What we do?. *World Trade Organization - Home page - Global trade*. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/what_we_do_e.htm (date of access: 29.12.2024).
61. WTO members and observers. *World Trade Organization*. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm (date of access: 29.12.2024).

Хронологія	
Січень 2020 року	США та Китай підписали так звану «Першу фазу угоди»
Травень 2019 року	США підвищили мита на китайські товари до 25% (замість 10%) і розширили перелік продукції, включивши майже весь китайський імпорт (близько 360 млрд доларів)
Вересень 2018 року	Адміністрація Трампа запровадила новий пакет мит у розмірі 10% на товари з Китаю на суму 200 млрд доларів, що включали електроніку, меблі, текстиль. Китай відповів митами на 60 млрд доларів американських товарів
Липень 2018 року	США ввели мита в розмірі 25% на китайські товари вартістю 34 млрд доларів (переважно технології, автомобілі, запчастини)
Квітень 2018 року	Китай відповів симетричними заходами, запровадивши мита на американські товари, зокрема на свинину, фрукти та горіхи
Березень 2018 року	США ввели мита на сталь (25%) та алюміній (10%) для багатьох країн, включаючи Китай
Січень 2018	Адміністрація Дональда Трампа ввела мита на імпорт сонячних панелей та пральних машин з Китаю (20–30%)

Рисунок А.1 Хронологія розвитку подій у торговельній війні США у з Китаєм

Примітка. Систематизовано на основі [15 та 51].

Таблиця Б.1

Заяви до СОТ від США проти Китаю та Китаю проти США

Complainant	Respondent	Disputes:
China	United States	18 case(s): DS252, DS368, DS379, DS392, DS399, DS422, DS437, DS449, DS471, DS515, DS543, DS544, DS562, DS563, DS565, DS587, DS615, DS623
United States	China	23 case(s): DS309, DS340, DS358, DS362, DS363, DS373, DS387, DS394, DS413, DS414, DS419, DS427, DS431, DS440, DS450, DS489, DS501, DS508, DS511, DS517, DS519, DS542, DS558

Примітка. Складено на основі [61]

Учасники позначені зеленим кольором, що свідчить про їхнє повноправне членство в організації, яка регулює правила міжнародної торгівлі. Країни-спостерігачі, відзначені жовтим кольором, перебувають на етапі переговорів щодо приєднання до СОТ.

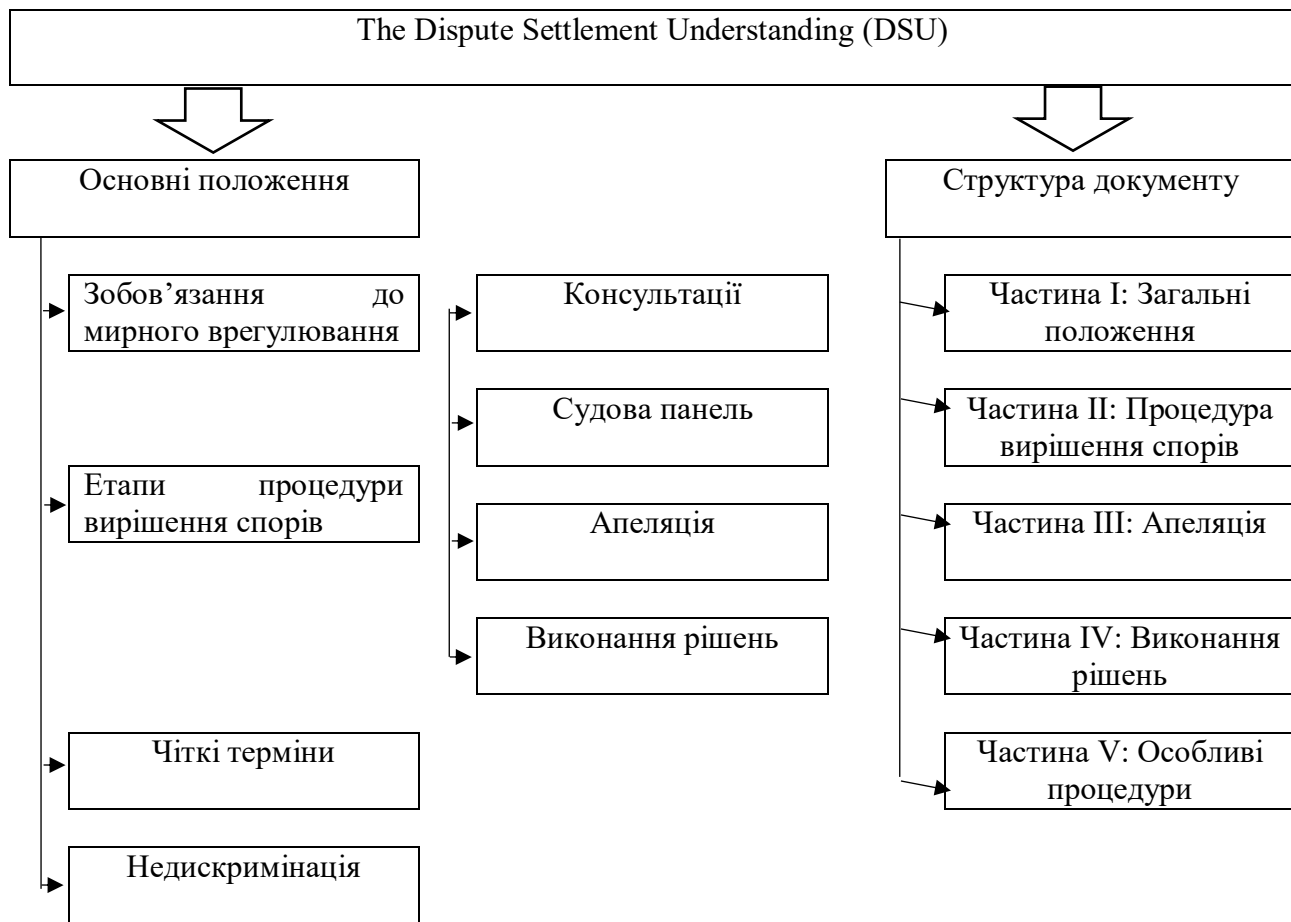


Рисунок Г.1 Основні положення договору DSU

Примітка. Складено на основі [55]

Торгові альянси

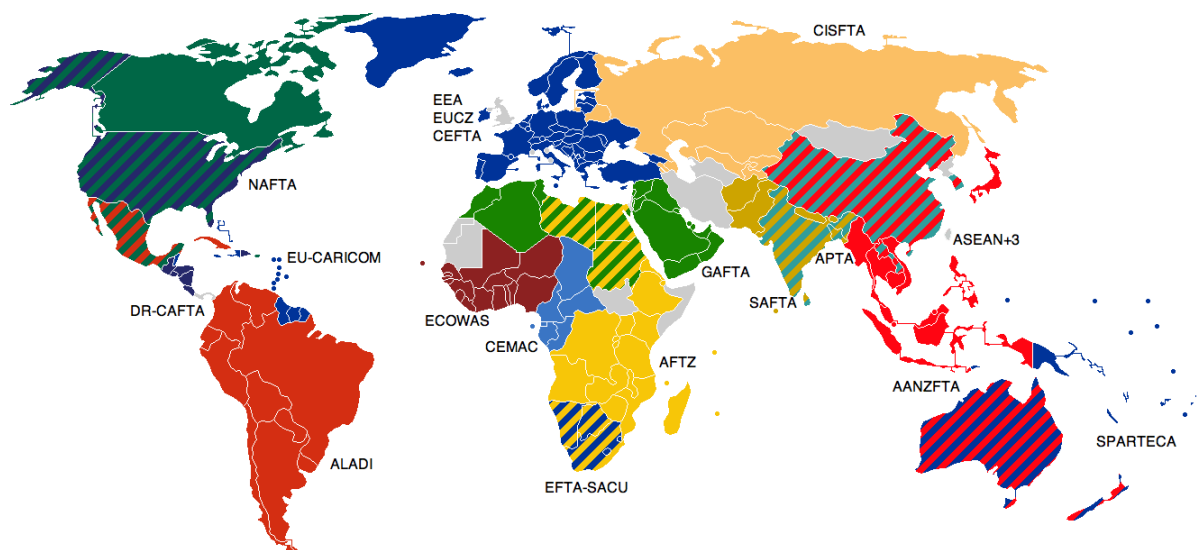


Рисунок. Д.. Торгові альянси