

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ФАКУЛЬТЕТ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ, ПРАВА ТА МІЖНАРОДНИХ
ВІДНОСИН

*Кафедра міжнародних відносин
і політичного менеджменту*

ГУБАДОВ Амін Амільович

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ТЕМУ:
«ВПЛИВ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ВІЙНИ США І КИТАЮ НА СВІТОВУ
ЕКОНОМІКУ»**

Спеціальність 292 "Міжнародні економічні відносини"

Подається на здобуття освітнього ступеня
"бакалавр"

Допущено до
захисту протокол
№ _____ від

в.о. зав. кафедри міжнародних
відносин і політичного
менеджменту
д.е.н., доц. Ірина ГРАБЧУК

Керівник роботи:
к.е.н., доц. Олександр ЮРКІВСЬКИЙ

Рецензент
д.е.н., доц. Ірина АБРАМОВА

**Житомир
2025**

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
1.1. Поняття та сутність торговельних війн.....	5
1.2. Причини та механізми виникнення торговельних війн	9
1.3. Інструменти торговельної війни: митні тарифи, санкції, квоти	12
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВІЙНИ МІЖ США ТА КИТАЄМ.....	17
2.1. Передумови та основні етапи торговельного конфлікту	17
2.2. Торговельні бар'єри між США та Китаєм.....	27
2.3. Сучасний стан торгових відносин між США та Китаєм	31
РОЗДІЛ 3. ВПЛИВ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВІЙНИ МІЖ США ТА КИТАЄМ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ	45
3.1. Наслідки для міжнародної торгівлі та глобальних ланцюгів постачання.	45
3.2. Можливі сценарії розвитку торговельних відносин між США та Китаєм	55
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	67

ВСТУП

У сучасних умовах глобалізації торговельно-економічні відносини між провідними країнами світу є ключовими чинниками стабільності та розвитку світової економіки. Одним із найгучніших і найбільш обговорюваних конфліктів останніх років стала торговельна війна між Сполученими Штатами Америки та Китайською Народною Республікою. Цей конфлікт став визначальним у формуванні нової архітектури міжнародної торгівлі та мав суттєвий вплив не лише на двосторонні відносини між двома наддержавами, а й на глобальні ринки, інвестиції, виробничі ланцюги та економічне зростання у різних регіонах світу.

Актуальність дослідження обумовлена тим, що торговельні війни, особливо між економічно потужними країнами, здатні дестабілізувати глобальну економіку, змінити динаміку міжнародної торгівлі та спричинити довгострокові структурні зміни. Торговельне протистояння між США та Китаєм загострило питання справедливості торгових відносин, ролі національного протекціонізму, ефективності Світової організації торгівлі та доцільності існуючих торговельних угод.

Метою даної роботи є дослідження сутності, причин, перебігу та наслідків торговельної війни між США та Китаєм, а також аналіз її впливу на світову економіку.

Для досягнення поставленої мети визначено такі основні завдання:

- розкрити теоретичні засади торговельних війн у глобальній економіці;
- проаналізувати основні етапи торговельного конфлікту між США та Китаєм;
- оцінити сучасний стан торгових відносин між цими країнами;
- виявити вплив торговельної війни на міжнародну торгівлю, глобальні ланцюги постачання та інші країни світу;
- сформулювати можливі сценарії подальшого розвитку ситуації;

– запропонувати рекомендації щодо пом'якшення наслідків торговельного протистояння для світової економіки.

Об'єктом дослідження є міжнародна торгівля у контексті глобальної економіки.

Предметом дослідження виступають торговельні відносини між США та Китаєм та їх вплив на світову економічну систему.

Методи дослідження включають аналіз наукових джерел, статистичний аналіз, порівняльний підхід, методи моделювання та прогнозування.

Практичне значення роботи полягає в можливості використання її висновків і рекомендацій для розробки стратегії зовнішньоекономічної політики, аналізу ризиків та адаптації до змін у міжнародному торговельному середовищі.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙН У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

1.1. Поняття та сутність торговельних війн

Торгові війни є досить поширеним явищем в історії світової економіки. Досить часто країни для захисту імпорту вводили та вводять торговельні бар'єри проти суперників у будь-яких галузях [6, с. 29].

Незважаючи на те, що сам термін «торгова війна» тільки недавно придбав максимальну популярність, він був об'єктом уваги дослідників протягом усієї історії. Адже практично будь-яка країна мала і конфлікти, і війни, причому як внутрішньополітичного, так і зовнішньополітичного характеру.

Варто розмежувати поняття торгова суперечка, торговий конфлікт та війна. Незважаючи на те, що у праві міжнародної торгівлі існує безліч джерел законодавства, жоден з них не визначає поняття суперечка». Визначення цього терміну доцільно вивести із визначення міжнародного торговельного права.

Торгова суперечка – це розбіжності, що виникають між суб'єктами міжнародного права щодо інституційного розвитку, комерційних відносин, здійснення на основі принципу рівності, автономії волі, майнової незалежності як учасників, так і принципів міжнародного права.

Торговий конфлікт – це конфлікт, за якого країни прагнуть завдати збитків торговельно-економічній сфері один одного різними способами присвоєння, розпорядження та використання засобів виробництва.

Єдиного загальноприйнятого визначення торгової війни поки що не існує через різноманіття її ознак і властивостей економічного та політичного характеру.

Однак варто зазначити, що терміни «торговий конфлікт» та «торговельна війна» можуть ототожнюватися, тобто у різний час даються різні трактування однієї і тієї ж ситуації.

Як показує історія, торговельні війни між державами, які хочуть захистити своїх виробників, почалися майже одночасно із зародженням самої торгівлі. В даний час існує кілька трактувань поняття війна», до якого можна назвати економічний і політичний підходи.

З економічної точки зору, торгові війни слід розглядати як торгові обмеження, введені однією країною, та заходи у відповідь постраждалої від них іншої однієї чи кількох держав.

У контексті політичних відносин торгові війни є механізмом конфронтації та одним із способів прояснення відносин між конкуруючими країнами.

Основними цілямигової війни є:

- збільшення доходів від торгівлі та досягнення власної монополії шляхом економічного знищення (розорення) конкурентів [2, с. 100];

- захист вітчизняної економіки. Причиною підвищення тарифу може бути захист вітчизняних виробників, оскільки вони можуть виявитися нездатними конкурувати із іноземними компаніями;

- створення робочих місць у країні. Країна-імпортер може захотіти створити робочі місця в країні, щоб зменшити безробіття та збільшити економіку країни-імпортера;

- зміна сальдо торговельного балансу. Іноді задля захисту країни підвищувалися тарифи чи обмежувався імпорт. Це може статися, коли експорт країни менший у порівнянні з імпортом, і через це валюта держави девальвується;

- створення несприятливих умов у країні-імпортері. Країна-експортер може підвищити тарифи на імпорт у конкретну країну, щоб створити несприятливі умови у іншій країні. Це спланована торговельна війна, щоб зробити країну економічно слабкою. Це відбувається лише тоді, коли країна значною мірою залежить від імпорту [11].

Учасниками (сторонами) торгових воєн та конфліктів є суб'єкти, між якими складаються конфліктні відносини і які прагнуть досягнення своїх

інтересів (економічних, нематеріальних тощо), заняття ключових позицій на світовому ринку.

Учасників торговельних воєн та конфліктів можна розділити на дві групи:

- прямі, або протиборчі сторони;
- непрямі, або посередники, арбітри, також паралельно можуть вирішувати і свої завдання.

Основними акторами торгових воєн є держави, їх союзи та коаліції, міжнародні організації. В даний час торговельні війни, в основному, стосуються сильних держав та їх блоків, і в більшості випадків їх результат не вдається передбачити, оскільки багато залежить від розвитку міжнародної ситуації у світі та психології людей, які мешкають у цих країнах. Загалом, результат можна передбачити з погляду економіки, але лише для короткострокових торгових війн.

Провідні держави активно конкурують у сфері свого економічного впливу (ресурси, ринки, трудові ресурси), у той час як деякі малі держави можуть вагатися у виборі домінуючого партнера. Конкуруючі зовнішні сили, як правило, підтримують різні групи еліти, та зовнішньополітичний курс залежить від результату внутрішньополітичної боротьби. Будь-яка країна у світі, що має зовнішньоторговельні відносини, також має так звану економічну безпеку. Це означає, що заходи, які вживаються у зовнішньоторговельній політиці спочатку прораховується економістами, хоча результати не завжди відповідають дійсності (залежно від тактики ведення торгових війн).

Тактика ведення торгових воєн переважно обмежується визначенням товарів, найбільш необхідних для країни-суперника, та припинення поставок (у найпростішому випадку). Відповідь може набути такої ж форми, але з мілітаристськими державами такі торгові війни тривають недовго і стають ворожими із застосуванням зброї, прикладом чого є війна в Іраку. Торгові війни також неефективні проти держави з великою кількістю союзників, тому що в цьому випадку «напад» на країну може стати "захистом" від усіх її союзників.

Можна виділити кілька основних рівнів торгових конфліктів:

- між країною та угрупованням країн;
- усередині угруповання країн;
- між окремими країнами;
- між угрупованнями країн [34].

При розгляді торгової війни варто виділити таку класифікацію (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

Класифікація торгових воєн

Різновид	Суть
Конкуренція між виробниками	Країни виборюють частку світового ринку. Найбільш поширеною конкуренцією є конкуренція між постачальниками енергетичних ресурсів (нафта, газ), продуктів харчування (зернові, риба), металів (мідь, титан, рідкісноземельні метали), продукції машинобудування (виробництво літаків, управління енергетикою) та постачальниками електроніки.
Конкуренція між споживачами	Якщо ресурсів не вистачає, виникає конкуренція між споживачами, що призводить до підвищення цін та технологічного розвитку. Розвинені країни з постіндустріальною економікою конкурують за найціннішу інтелектуальну міць. Зокрема, експерти із сфери ІТ-розробників високого рівня, матеріалознавства, хімічної промисловості, біотехнологій та робототехніки гостро потрібні на міжнародному ринку праці.
Конфлікт між учасниками світової торгівлі та країнами-транзитерами	Об'єктивні географічні умови диктують нерівномірність транспортних маршрутів.
Протекціонізм	Посилення митних обмежень на імпорту продукцію, безперечно, підірве відносини з країнами-імпортерами.
Конфлікти у сфері інтелектуальної власності	Багато країн, щоб стимулювати виробництво, свідомо порушують інтелектуальну власність: копіюють концепцію, технологію, дизайн та інші властивості.

Специфіка торгових воєн проявляється у:

- підвищенні імпортних мит на продукцію з певних країн;
- зниженні квот на імпорт продукції з певних країн;
- забороні на імпорт продукції з певних країн;
- посиленні нетарифних обмежень (процедури та вимоги до отримання) дозвільних документів для виробників певних країн);

- забороні торговельно-економічних відносин з окремими країнами для третіх країн, які входять у єдину інтеграційну структуру та інших. [12, с.126];
- загостренні вживання дискримінаційних заходів щодо «противників», на відміну від економічного суперництва.

Таким чином, торгова війна – це зіткнення двох та/або більше сторін у системі міжнародних економічних відносин, які переслідують різні взаємовиключні цілі, і прагнуть надати вплив на зовнішні ринки або виключити економічну інтервенцію шляхом використання імпорتنих мит, квот тощо.

1.2. Причини та механізми виникнення торговельних війн

Торговельні війни є однією з форм економічного протистояння між державами, що виникає внаслідок суперечностей у сфері міжнародної торгівлі. Їх суть полягає у запровадженні взаємних обмежень, переважно у формі підвищення митних тарифів, квотування, нетарифних бар'єрів або цільових санкцій з метою захисту національних виробників та досягнення певних політичних або економічних ціл

Чинники, які ініціюють початок торгової війни умовно, можна розділити на дві групи: суб'єктивні та об'єктивні (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2

Фактори, що ініціюють початок торгової війни

Суб'єктивні фактори	Об'єктивні фактори
Наслідки глобалізації, що детермінують інтереси розвинених країн, зокрема США, перейти на «самоокупність» та скоротити імпортозалежність від китайських товарів.	Застосовувані заходи митно-тарифного регулювання, зокрема, шляхом підвищення ставок мит, які спрямовані на захист інтересів національних виробників, але обмежують інтереси національних споживачів.

На сьогоднішній день виділяють ключові фактори, що створюють стимули для початку та ескалації торгових воєн. Ці чинники можна поділити на дві групи. Перша група забезпечує зміну політичної ситуації на рівні окремих

країн на користь сил, зацікавлених у застосуванні некооперативних інструментів торгової політики.

До цієї групи належать:

- посилення позицій протекціоністських груп тиску та/або ослаблення груп підтримки низьких торгових бар'єрів;
- поява на політичній арені нових груп тиску, які підтримують торгові обмеження;
- підвищення готовності споживачів оплачувати витрати, пов'язані з застосування підвищених торгових бар'єрів;
- поява політичних підприємців, здатних мобілізувати політичну підтримку з боку реальних та потенційних прихильників протекціоністських заходів [2, с. 94].

До другої групи належать фактори, що визначають можливість досягнення інтересів ініціаторів конфліктної взаємодії проти відповідних заходів зацікавлених сторін. Принципове значення у цих умовах мають:

- здатність і готовність країн, які постраждали від дій країни ініціатора некооперативних заходів, завдати шкоди у відповідь;
- значимість шкоди у відповідь для країни-ініціатора та готовність зазнати супутньої шкоди;
- готовність залучених сторін до інтенсифікації конфлікту, що веде до додаткового (можливо, неконтрольованого) збільшення витрат;
- переговорна влада певної країни у межах наднаціональних механізмів забезпечення дотримання правил існуючої торгової системи (регіональні інтеграційні об'єднання, міжнародні організації та клубні структури) [2, с. 95].

Причинами торгової війни є певні умови, які формують основу для загострення протиріч і призводять до конфліктних відносин. Усунення причин конфлікту – необхідна умова його вирішення.

Усі основні причини виникнення торгових воєн умовно можна розділити на:

– економічні – збільшення обсягів імпорту може завдати шкоди економіці країни, змусивши державу підвищити мита на ввезені товари та застосувати нетарифні імпорتنі обмеження;

– політичні – складні політичні відносини між країнами, їх суперництво на світовій арені, відсутність прагнення до співробітництва та налагодження економічних відносин також можуть призвести до торгової війни [5, с. 543].

Ситуація, що склалася в світі, дозволяє виділити причини виникнення торгових воєн, подані у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Причини виникнення торгових воєн

Причини	Специфіка	Варіанти ведення торгової війни
Боротьба за владу та місце на світовому ринку	Переважає більшість на світовому ринку та економічне «захоплення» нових територій відповідно до зовнішньої економічної політики держави.	Припинення постачання необхідних країні противнику ресурсів, товарів, сировини.
		Повна відмова держави від торговельних відносин з іншою державою через розбіжності.
Засіб виходу із кризи	Жорстка торговельна політика призводить до посилення позицій та піднесення економічного статусу держави за рахунок інших країн.	Постачання свідомо неякісної продукції за демпінговими цінами.
У відповідь реагування на заборони	Реакція на негативно руйнівну торговельну політику сусідніх країн-партнерів.	Економічна блокада, «залізна завіса», повна відмова всіх країн від торговельних відносин із якоюсь країною.
		Заборона імпорту продукції країни-суперника.

До причин, що провокують ескалацію торгової війни, слід зарахувати:

1. Неоднозначність та нерівномірність розподілу наслідків глобалізації. Добре відомо, що глобалізація зруйнувала кордони та обмеження, що існували століттями. Розрив між розвиненими і такими, що розвиваються країнами зростає, що призводить до теорії про те, що ця різниця непереборна і що країни дуже близькі до неї. У цьому контексті однією з актуальних проблем сучасних міжнародних економічних відносин є проблема перерозподілу умовного

світового доходу в умовах посилення взаємозалежності національних економік та підвищенням споживчих стандартів [12, с.126].

2. Зниження обсягів та темпів зростання міжнародної торгівлі продукцією обробної промисловості. У цих умовах можна припустити, що економічна складова загострення відносин між США та рештою світу пов'язана з провідною обробною промисловістю – металургією. Вважається, що у світі виробляється занадто багато сталі: у Китаї – близько 50% світового обсягу сталі або 800 млн т на рік, у Європі – майже 168 млн т на рік. Водночас ЄС постачає у США у п'ять разів більше сталі, ніж Китай, який підвищує тарифи на імпорт, розраховує продати надлишки (близько 20 млн т) на європейському ринку, що швидше за все, ускладнить становище європейських виробників сталі.

3. Коли економічний конфлікт розвивається як війна, він диктується та застосовується однією стороною. У цьому контексті можна говорити про наступальні торгові війни США та захист решти світу [13, с. 14].

Таким чином, причини торгових воєн різні, але ціль у всіх була одна – просування своїх економічних та політичних інтересів.

1.3. Інструменти торговельної війни: митні тарифи, санкції, квоти

Методи ведення торгової війни залежать від моделі поведінки сторін . Існують два види ведення торгової війни: [15, с. 190]

1. Оборонна торгова війна є запобіганням захопленню національної економіки, при цьому економічний суб'єкт, прагне зберегти ситуацію, що склалася на внутрішньому ринку. Країна має намір зберегти свою існуючу частку ринку всіма доступними методами.

До методів оборонної торгової війни належить зведення торгових бар'єрів шляхом:

– підвищення імпортних мит, що передбачають підвищення ціни імпортованого товару до рівня внутрішніх цін із метою запобігання демпінгу. Однак не можна лише підвищенням імпортних мит захистити своїх виробників.

Адже цей метод негативно позначається на економіці країни. До негативних наслідків можна віднести той факт, що підвищення мит вбиває експорт, призводить до контрабанди товарів, збільшує тиск на валютний курс. Такий захід прискорює інфляцію, негативно впливає на експортні галузі, пригнічує імпорт, що призводить до зниження попиту на іноземну валюту та зміцнення національної валюти. Це відбивається на експортерах. Цей метод найкраще підходить для країн із великим обсягом імпорту;

- зниження імпортних квот. Імпортна квота – це нетарифне кількісне обмеження на імпорт у країну певних видів товарів, що встановлюються урядом для захисту власної економіки та захисту внутрішнього ринку;

- запровадження нетарифних обмежень-бар'єрів для виконання процедури ліцензування та митного оформлення;

- запровадження технічних бар'єрів, що передбачають виникнення складнощів з відповідністю імпортних товарів національним стандартам та технічним умовам [1].

Якщо країни, які ведуть торгову війну, дотримуються оборонної тактики, існує можливість своєрідної «колективної автаркії». Торгові війни часто переростають у збройні конфлікти, особливо у спробах прорвати торговельну блокаду.

2 Наступальна торговельна війна характеризується захопленням іноземних ринків, економічний суб'єкт прагне збільшити частку свого прибутку від продажу товарів, при цьому суб'єкт робить це з метою витіснення з ринку інших учасників торговельних відносин.

Цей вид має власні методи ведення торгової війни:

- зниження експортних митних тарифів;
- підвищення експортних квот;
- використання демпінгових цін;
- торгова блокада та ембарго (у виняткових випадках).

Види торговельних ембарго щодо експорту та імпорту продукції представлені у таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Види торговельних ембарго щодо експорту та імпорту продукції

Предмет ембарго	Санкції держави	Ембарго держави
Експорт	Заборона на вивезення товарів з території країни	На експорт товарів, що походять з його території
Імпорт	Заборона на ввезення товарів на територію країни	На імпорт товарів на територію країни
Експорт та імпорт	Заборона вивезення товарів з території та ввезення на територію	На імпорт товарів на його територію та експорт товарів з його території

Як видно з таблиці 1.4, сама держава може накласти ембарго на часткову заборону на експорт щодо своєї території (наприклад, заборона на експорт індійських молочних продуктів, 2011-2012 рр. через заходи продовольчої безпеки уряду країни і поширює його на експорт товарів, що походять з країни, в якій діє ембарго (заборона на експорт нафти, що походить з Ірану, США та Європейського союзу).

Ембарго на імпорт товарів може бути введено у вигляді заборони на ввезення на територію товарів. Держава також запроваджує санкції на імпорт товарів у країну (наприклад, з 2004 р. США заборонили експорт до Сирії всіх товарів, за винятком продовольства та медикаментів).

Держава може заборонити експорт певних товарів із території держави та ввезення на територію цих товарів з тих чи інших причин (наприклад, заборона 2007 р. на експорт та імпорт мазуту та горючих олій у Китаї). Ембарго може також включати заборону на експорт та імпорт певних товарів у країну, тобто заборону на зовнішню торгівлю товарами із цією державою (наприклад, заборона на торгівлю зброєю з Китаєм, запроваджена США 1989 р.) [5, с. 545].

Обидва види торгової війни мають величезні витрати та вимагають великих зусиль при їх веденні. Якщо у торговельній війні кожна країна слідує оборонній моделі поведінки, то це призведе до автаркії [19]. Універсальним способом ведення торгової війни є санкції.

Економічні санкції – це заборонні економічні заходи, які застосовуються одним учасником міжнародної торгівлі проти іншого з метою змусити

останнього змінити свій політичний напрямок. Більшість економічних санкцій запроваджуються через політичні розбіжності на державному рівні, але міжнародний бізнес страждає з обох сторін. Часто спостерігається скорочення торгових потоків між країнами, обмеження руху капіталу та технологій.

Стратегія застосування торгових санкцій щодо недружніх держав була вперше розроблена та використана наприкінці XIX ст. Британською імперією. У 1888 р. населення Великобританії становило всього 2% світового населення, але на його частку припадало більше половини світових промислових товарів.

В останні роки ми часто чуємо про застосування санкцій у світовій торгівлі, незважаючи на те, що їх ефективність суперечлива, і введення санкцій може мати найнепередбачуваніші наслідки. Можна стверджувати, що економічні санкції, як правило, тягнуть за собою економічні витрати для всіх країн, що беруть участь у санкціях, у тому числі для тих, хто ініціює санкції внаслідок втрати ділових контрактів та скорочення або переривання налагодженої торгівлі.

Економічні санкції можуть мати також протилежний ефект. Країна, що підпадає під санкції, швидше за все, налагодить та встановить торгові відносини з іншими сторонами, окрім санкційної коаліції, у пошуках альтернативних джерел для продажу товарів та послуг, що знизить ефективність санкцій [20].

При попаданні під вплив такого роду обмежень, щоб не втратити поточний рівень прибутку, необхідно диверсифікувати свою діяльність. Там, де існують обмеження на переміщення технологій, необхідно створювати спільні організації та співпрацювати з країнами, які не мають таких обмежень. Обмежуючи рух капіталу, можна використовувати банки у країнах, з якими існують хороші партнерські відносини, або створювати спільні організації та обходити обмеження за рахунок внутрішнього руху коштів усередині організації.

Питання, пов'язані з оцінкою прямих та непрямих економічних питань наслідків санкцій у науковому співтоваристві, висвітлені неповністю. Вони все

ще дуже політизовані, і експертної думки з цього питання ще немає. Однак факти показують, що санкційна політика часто дає неоднозначні макроекономічні результати, далекі від результатів

Нинішня ситуація у світі дозволяє зафіксувати такі способи ведення торгових та продовольчих воєн:

- по-перше, припинення поставок найбільш необхідних країні противнику товарів (в основному, сировини);

- по-друге, за можливості, повний розрив торговельних відносин держави з іншою державою;

- по-третє, перевезення продукції свідомо низької якості (іноді за зниженими цінами);

- по-четверте, економічна блокада (варіант «залізної завіси», тобто повна відмова всіх країн від торгових відносин із будь-якою країною);

- по-п'яте, заборона ввезення продукції країни-конкурента.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВІЙНИ МІЖ США ТА КИТАЄМ

2.1. Передумови та основні етапи торговельного конфлікту

Підстави для напружених відносин між США та Китаєм склалися ще до завершення громадянської війни у Китаї. Причиною цього стала підтримка США Гоміньдану, а також сприяння США у розвитку Японії, надання ними військової допомоги (і Франції – в Індокитаї), а також участь у Корейській війні на боці Південної Кореї.

Наступні роки також не створювали передумов для покращення відносин між США та сформованою в 1949 році Китайською Народною Республікою. Багато в чому це стало наслідком посилення політики стримування Китаю. Протягом наступних десятиліть США вміло користувалися суперечностями між КНР і Тайванем, Тибетом та Індією, щоб ставити КПК палиці в колеса [5, с. 545].

Першою спробою налагодження відносин між США та КНР став історичний візит Річарда Ніксона, першого американського президента, котрий відвідав КНР. Він відбувся в 1972 року і ознаменував собою початок встановлення дипломатичних відносин між двома країнами. На зустрічі з Мао Ніксон висловив надію на мирний співрозвиток: «Незважаючи на наші розбіжності, ми можемо порозумітися, щоб побудувати світову структуру, в якій нам обом можна буде безпечно йти по нашим власним шляхам розвитку» [8]. На Шанхайському комюніке 1972 року сторони закріпили статус Тайваню як провінції КНР. Повноцінне встановлення відносин завершилося 1979 року з підписанням так званого «Китайсько-американського комюніке про встановлення дипломатичних відносин». У «Законі про відносини з Тайванем», прийнятому Конгресом США, Вашингтон, проте, повністю не відмовлялися від двосторонньої торгівлі з Тайванем та постачання йому зброї, незважаючи на усю риторичку мирного врегулювання Тайванського питання. Це стало ложкою

дбогтю для китайського керівництва, яке було змушене тимчасово заплющити на це очі, через суперечки з В'єтнамом, так само як і через Радянсько-афганську війни, а також для все більш зростаючих економічних зв'язків з Вашингтоном [1].

На початковому етапі встановлення відносин основою зближення стали спільні інтереси у сфері безпеки та військове співробітництво, головним чином спрямоване проти СРСР, а невирішене Тайванське питання залишалося фактором постійної напруги між країнами [7, с.114].

Другим поворотним моментом у відносинах США та КНР стало закінчення Холодної війни. «Відлига» у відносинах між СРСР та Китаєм змінила стратегічну спрямованість подальшого розвитку американо-китайських відносин. Зник головний фактор для відносин країн одна з одною – загроза Радянського Союзу. Події на площі Тяньаньмень, масове вбивство та подальші репресії, викликали сильний резонанс і негативну реакцію на Заході, звернувши увагу громадськості на серйозні проблеми з дотриманням прав людини, свободи та демократії в КНР [18].

У роки президентства Б. Клінтона посилювався тиск Сполучених Штатів на Китай з питань прав людини та регулярних порушень Китаєм прав інтелектуальної власності. Примітна та обставина, що китайська сторона заплющила очі на появу відкритих конфліктів у відносинах із США через Тайвань, так як гостро потребувала американських технологій та подальшого розвитку торговельних відносин. У 1999 році США домоглися включення Китаю до СОТ, надаючи надії щодо зміни режиму в Китаї внаслідок демократизації країни в міру її залучення до ліберального світопорядку та інституту вільної торгівлі.

Буш молодший у своїй передвиборчій кампанії вже позначав Китай як конкурента для США. Почасти це було зрозуміло тим, що після Холодної війни виник свого роду, «вакуум концептуалізації» зовнішньої політики, і США потребували «нових ворогів», проти яких можна спрямувати свою місію. Проте події 11 вересня змінили курс зовнішньої політики адміністрації Буша

молодшого, вимушено поставивши на перше місце співробітництво щодо глобальної війни проти тероризму. Політичним досягненням на початку 2000-х стало створення групи Шістки з врегулювання корейського питання за участю США та КНР (Росія, КНДР, Південна Корея та Японія) [20].

У період першого терміну Буша мол. головною сферою співробітництва виступала торгівля, 2003 року загальний товарообіг виріс на 200 мільярдів (порівняно з 900 мільйонами в 1972). Після 2005 року, однак, саме сфера економічного співробітництва стала джерелом напруги. З одного боку, зростаючий дисбаланс двосторонньої торгівлі, а з іншого боку, нечесна фінансово-валютна політика, політика державного субсидування та дискримінаційне ставлення КПК до іноземних інвесторів стали моментами-провісниками принципових ускладнень у відносини двох країн. У "Чотирирічному огляді оборони США 2006 року" Китай описаний як країна, яка має найвищий потенціал для того, щоб стати суперником для США у військовій сфері. З урахуванням більш ніж суттєвої різниці у військових витратах, це було явне перебільшення тодішньої американської адміністрації.

Ув'язнувши у війнах в Афганістані та Іраку, Вашингтон прагнув підтримувати стабільні відносини з Пекіном, незважаючи на явні ознаки становлення Китаю як суперника для США, принаймні в Східній Азії та Тихоокеанському регіоні. До того ж безуспішні військові заходи Буша молодшого разом із фінансовою кризою 2008 року, ґрунтовно підірвали довіру міжнародної спільноти до їх легітимності як стражу світового порядку, і деякі країни навіть серйозно замислилися про альтернативні шляхи розвитку. Світова фінансова криза показала, що вплив США у світі слабшає, тоді як вплив Китаю, навпаки, посилюється.

На початку 2009 року, за тиждень до вступу Обама на посаду президента З.Бжезинський виклав свою точку зору, згідно з якою США та Китай можуть радикально змінити ситуацію у світі, якщо посилять стратегічну співпрацю, створивши "велику двійку". Обама намітив – відмінний від свого попередника – курс у зовнішній політиці, пов'язані з усвідомленням тієї обставини, що

змусити Китай змінити курс на користь США майже неможливо, а тому єдина можливість збереження лідерства США у цьому випадку – запропонувати Китаю спільно побудувати новий світовий порядок. Водночас Обама зазначив, що не лише співпрацюватиме з Китаєм, а й змагатися з ним, поширюючи демократичні цінності у всьому світі.

У період піку фінансової кризи, що збіглася з приходом Обама до влади, Китаюбуло запропоновано підвищити курс юаня, щоб усунути дисбаланс у світові й торгівлі та зменшити торговельний дефіцит США. Оскільки наприкінці першого десятиліття XXI ст. підвищення Китаю змінилося помірним зростанням, США вирішили, що КНР погодиться з ідеєю «великої двійки», проте наприкінці 2009 року держава висловила рішуче неприйняття цієї ідеї. На зустрічі з американським президентом китайська сторона підкреслила, що КНР все ще є державою, що розвивається, якій потрібен час для того, щоб стати світовим лідером. Китай повідомив, що готовий вступити в союз із однією країною чи групою країн, але він не вирішуватиме проблеми глобального світоустрою у співпраці зі США.

Під час президентства Обама розпочалася боротьба за регіональне домінування в АТР. Нова політика адміністрації Обама, названа «Поворот на Схід», мала на увазі створення сильного альянсу в Тихоокеанському регіоні з метою стримування Китаю, та призвела до ще більш прискореної мілітаризації КНР. Проект зі створення Транстихоокеанського партнерства, найбільшої регіональної торгової угоди в історії, між Сполученими Штатами та 11 іншими країнами Тихоокеанського регіону – великою групою, чий річний внутрішній валовий продукт становить майже 28 трлн доларів США. Саме цей проект являв собою відмінну рису торгової політики адміністрації Обама з метою встановлення американських правил торгівлі в АТР

Прихід Трампа до Білого Дому у 2016 році, однак, поклав край ініціативі його попередника. У своїй Стратегії національної безпеки Трамп наголосив на необхідності переоцінки провальної «політики залучення», що виявилася, стосовно до Китаю, як і необхідність застосування принципово нового підходу

до питань зовнішньої політики, зокрема, конкуренції між США та Китаєм в АТР: «Ці змагання вимагають від Сполучених Штатів переосмислення політики останніх двох десятиліть – політики, яка була заснована на тому припущенні, що взаємодія з конкурентами та їх включення до міжнародних інститутів та глобальну торгівлю перетворять їх на добропорядних гравців та надійних партнерів. Здебільшого це припущення виявилось хибним» [10, с. 80].

Менш ніж через рік після вступу на посаду Д. Трампа, Уряд США опублікував нову Стратегію національної безпеки 2017 р., в якій Китай названо «стратегічним конкурентом», «ревізіоністською країною», яка кидає виклик силі, впливу та інтересам Сполучених Штатів і має намір підірвати безпеку та процвітання Сполучених Штатів [1].

Апелюючи до розділу 301 Закону США про торгівлю від 1974 р., який «наділяє президента США правом приймати всі належні заходи для боротьби з політикою чи діями іншої держави, які завдають шкоди американській торгівлі або йдуть у розріз з міжнародними домовленостями» [11], 6 липня 2018 р. адміністрація Д. Трампа офіційно запровадила торгові тарифи у розмірі 25% на китайські товари на суму \$34 млрд, що експортуються до США, що ознаменувало офіційний початок тарифної політики Трампа щодо Китаю [15, с. 112].

Відношення політичної кон'юнктури США щодо КНР на момент приходу до влади Дональда Трампа у січні 2017 р. було невизначеним. Радники Білого дому розділилися на два блоки, де з одного боку, спостерігався прагматичний підхід, що підтримує продуктивний діалог з Китаєм (Дж. Меттіс, Г. МакМастер, Дж. Келлі), але з іншого боку спостерігався жорсткий підхід, що підтримує застосування економічних обмежень та політики протекціонізму (Р. Лайтхайзер, П. Наварро, У. Росс та С. Беннон) [20].

Після перемоги Д. Трампа на виборах економіка США надалі була заснована на політиці протекціонізму, що підтримується представником США на торгових переговорах з КНР Р. Лайтхайзером, керівником Національної ради з торгівлі при Білому домі П. Наварро та міністром торгівлі У. Россом.

Однією з основних причин торгової війни між США та КНР прийнято вважати незбалансованість двосторонньої торгівлі. Згідно статистичними даними, у 2018 р. частка імпорту в Китаї із США становила 153 млн дол., тоді як загальна сума китайської продукції на експорт до США становила 429 млн. дол. Іншою вагомою причиною на початку конфлікту слід вважати нападки з боку США щодо відношення до КНР. Америка звинувачує Китай у крадіжці інтелектуальної власності. Наприклад, щоб отримати американські технології Китай за допомогою усного повідомлення домовлявся про передачу технологій замість письмової угоди. Така діяльність може інтерпретуватися як кібершпигунство. Пітер Наварро та Грег Отрі у своїй роботі «Смерть від Китаю. Віч-на-віч з драконом. Глобальний заклик до дії» [19], яка лягла в основу передвиборної кампанії Дональда Трампа у 2016 р. назвали передумови торгової війни між Сполученими Штатами Америки та Китайською Народною Республікою вісім основних проблем, які призвели до торгового конфлікту між двома державами [19].

1. Незаконні експортні субсидії. Китай навмисно створює торговельні бар'єри іноземним компаніям із метою підтримати власних підприємців. Крім цього, Китай перешкоджає вільній та чесній торгівлі своєї країни. Однією з головних проблем Наварро та Отрі вважають допуск Китаю до СОТ. Після вступу Китаю 11 грудня 2001 року у Світову організацію торгівлі «дешеві товари з Китаю захлеснули ринок. Наприклад, у США, «виробництво одягу, текстилю та дерев'яних меблів скоротилося вдвічі, а зайнятість у високотехнологічних галузях, включаючи електронну промисловість та виробництво комп'ютерів скоротилося на 40%» [19].

2. Недооцінений юань, курсом якого китайський уряд може маніпулювати. На розвиток економіки будь-якої країни велике значення має чистий експорт цієї країни. Для США торговий дефіцит з КНР становить велику проблему, так як ця різниця надалі використовується для інвестування Китаю в боргові зобов'язання США.

Торговий дефіцит утворився внаслідок того, що Китай використовує тверду прив'язку американського долара до юаня. Замість того, щоб у процесі вільної торгівлі курс вільно змінювався прив'язав свій курс до змін американського долара. Типовий американець, купуючи китайські товари в американських магазинах, передає свої гроші китайському постачальнику. Постачальник внаслідок економічної стерилізації урядом КНР під 4% річних інвестує гроші в боргові зобов'язання КНР, які у свою чергу уряд КНР використовує для інвестування у боргові зобов'язання США під 2% річних, при цьому втрачаючи 2%. Даний економічний хід зроблено спеціально для того, щоб мати вплив на економіку США в потрібний для Китаю момент: «Аварія долара може призвести до падіння прибутковості американських цінних паперів, обвалу американського внутрішнього ринку нерухомості та, можливо, зіштовхування економіки в рецесію ».

3. Підробка товарів, крадіжка американської інтелектуальної власності, піратство. В даному випадку претензія полягає в тому, що американські компанії та виробники витрачають величезні гроші на нові розробки. У той час як китайські компанії використовують напрацьовані схеми та технології у своїх комерційних цілях. При цьому закон про захист інтелектуальної власності у цьому випадку не ефективний. Питання більше не в репутації американських компаній, а в тому, що, копіюючи розробки та проводячи зворотний інжиніринг, китайські компанії створюють конкурентний продукт за набагато меншу вартість.

4. Китайські компанії отримують конкурентну перевагу перед компаніями з розвинених країн з допомогою екологічних витрат. Компанії США зобов'язані встановлювати на своєму виробництві дороге обладнання контролю хімічних викидів в атмосферу. Водночас промисловість Китаю викидає в атмосферу біогенний метан, джерелом якого є як вугільні шахти, так і тваринництво.

Крім біогенного метану, до цього списку можна включити аерозолі, сполуки сірки та азоту, що є джерелами кислотних дощів, які активно випадають у самому Китаї, а також у Японії, Південній Кореї та США. Крім

цього, 70% китайських водних ресурсів забруднено, змінилася флора та фауна регіону [20].

5. Низький рівень охорони праці робітників та безпеки на виробництві. Китайська економіка, починаючи з найвищого рівня, заснованого на п'ятирічках, до дрібних державних підприємств ставить у основу виконання плану.

6. Експортні обмеження та політика «купуй китайське». Китай поетапно рік у рік монополізує світовий ринок металургії. Великі запаси сировини та доступ до більшості сировинних матеріалів інших країнах, дозволяє Китаю вводити експортні обмеження та нарощувати ціни на залізо, алюміній та магній у світі. Китай наповнює ринок зеленої енергетики продуктами власного виробництва та не допускає американські та інші компанії на свій ринок сонячної та вітряної енергії, вводячи мита до 70%.

7. Цінова політика уряду КНР та демпінг. Суть цього способу полягає в тому, що Китай, володіючи стратегічними запасами деяких ресурсів викидає їх у великій кількості на ринок, тим самим відсіваючи конкурентів, які змушені йти з ринку, а потім різко піднімає ціни на товари власного виробництва, залишаючись єдиним постачальником цієї сировини.

За ситуацією на 2023 р. Китай контролює понад 90% світових запасів рідкісноземельних металів, які становлять основу виробництві дисків, батарей, панелей та інших високотехнологічних виробів. Цим способом Китай зміг збанкрутувати найбільших американських добувачів цих металів.

8. Перешкода іноземним компаніям у створенні свого бізнесу у Китаї. Будь-які іноземні компанії не можуть потрапити на китайський ринок, у той час як китайські компанії можуть практично безперешкодно реалізовувати свої товари на американському ринку.

За часів президентства Дж. Буша-молодшого та Барака Обами, Сполучені Штати особливо не перешкоджали піднесенню Китаю. Дж. Буш-молодший, на думку Пітера Наварро та Грега Отрі, «здав Китаю мільйони робочих місць», а Барак Обама «щоразу схилявся перед Китаєм, головним чином, з тієї причини,

що він хоче, щоб Китай продовжував фінансувати американський гігантський бюджетний дефіцит» [21, с.45].

Іншим важливим питанням є економічне маніпулювання іншими країнами та умовами великих угод правом вето в Організації Об'єднаних Націй. Наприклад, щоб отримати найкращі ціни на нафту, КНР використала право вето на конфлікт у Саудівській Аравії, на запровадження санкцій проти ядерної політики Ірану Крім цього, активна участь КНР у Латинській Америці, Африці та Азії пропонує країнам великі кредити з низькими ставками на сировину і доступ до цього

Дж. Байден розглядає Китай як стратегічного конкурента, що збігається з підходом Д. Трампа. Сильний тиск на Пекін, як і раніше, є найголовнішим чинником у політиці США. Якщо розглядати позицію американських політиків щодо КНР після приходу до влади Дж. Байдена стає очевидним, що владна еліта, як і раніше, розглядає Китай як «загрозу», та концепція «стратегічної конкуренції» у китайсько-американських відносинах залишилася без змін.

Торгова війна розглядається як мотивований політичними рішеннями вплив на інтенсивність зовнішньоторговельних відносин США щодо Китаю. Торгова війна між Китаєм та США відображає основні принципи реалізму: боротьбу за силу та вплив, захист національних інтересів та відсутність довіри між великими державами. Цей феномен поєднує в собі елементи як теорії ігор, де обидві сторони приймають стратегічні рішення з урахуванням дій один одного, так і інституційної моделі, де конфлікт розвивається на тлі відмінностей у інституційних структурах та нормах.

Відповідно до моделі теорії ігор, США та Китай, як дві провідні світові економіки, що вступили в торговельну війну через суперечливі економічні та політичні інтереси. Кожна зі сторін прагне максимізувати свої вигоди у світовій торгівлі, зміцнити свої позиції та знизити вплив конкурента. Обидві сторони використовують стратегічні заходи (тарифи, санкції, обмеження на експорт), сподіваючись отримати поступки з іншого боку. Це типовий приклад гри з ненульовою сумою, де одна сторона прагне покращити свої позиції за рахунок

іншої. Проте з огляду на інституційні відмінності в економічних системах двох країн, можна зробити висновок про те, що конфлікт також має інституційну природу: США звинувачують Китай у несумлінних торгових практиках, таких як порушення прав інтелектуальної власності, державні субсидії китайським компаніям та валютні маніпуляції. Конфлікт також пов'язаний із правилами та нормами, встановленими міжнародними торговими інститутами, такими, як Всесвітня Торгова Організація.

Якщо враховувати ширший соціальний та політичний контекст, в якому розвивається торговельна війна між США та КНР, то її також можна інтерпретувати як соціальний конфлікт, оскільки вона включає боротьбу за владу, статус та ресурси не лише між державами, а й між різними соціальними групами усередині цих держав.

Торгова війна між США і Китаєм, що почалася при адміністрації Дональда Трампа, є складним і багатогранним конфліктом, причиною якого стало прагнення США зберегти своє домінуюче становище на світовій арені, сприймаючи Китай як головного конкурента за глобальне лідерство. Важливим аспектом конфлікту став значний торговий дефіцит США у відносинах з Китаєм, що не могло не викликати занепокоєння з боку Вашингтону. США також висунули звинувачення проти Китаю в нечесних торгових практиках, включаючи крадіжку інтелектуальної власності та маніпуляції із валютою. Відповідь Китаю на ці звинувачення та введення мит на китайські товари демонструє, що Пекін сприймає торгову війну як спробу придушення зростаючої економічної могутності.

Проведений аналіз показав, що суть спровокованої Сполученими Штатами торгової війни полягає не в тому, щоб скоротити торговельний дефіцит, а в тому, щоб зберегти свій глобальний вплив і придушити зростаючу конкурентоспроможність Китаю.

Торгова війна між США та Китаєм є не тільки економічним протистоянням, а й політичним конфліктом, який матиме довгострокові наслідки для міжнародних відносин, цей конфлікт є частиною ширшої боротьби

за глобальний вплив і може призвести до значних змін у світовій економічній та політичній архітектурі.

2.2. Торговельні бар'єри між США та Китаєм

На фоні глобальної турбулентності останніх років, викликаній пандемією коронавірусу, кризою та новими шоками для світової економічної системи, пов'язаними з широкомасштабною війною Росії в Україні та відповідними обмежувальними заходами з боку окремих країн, сюжети торгової війни між США та Китаєм до певної міри збігли. Торгове протистояння між двома найбільшими економіками світу на якийсь час пішло на другий план в інформаційному просторі, проте розвивалося протягом наступних років та набуло нових рис і переросло у відкрите промислово-технологічне суперництво. Тарифи торгової війни, незважаючи на укладення угоди між США та Китаєм, продовжують діяти. Актуальним залишається питання про наслідки торгових обмежень — і не лише макроекономічних, а й галузевих.

Введення обмежень щодо Китаю з боку США передували зовнішньоторговельні розслідування відповідно до законодавства США (Закон про розширення торгівлі 1962 року, секція 232, та Закон про торгівлю 1974 року, секція 301) та загалом оформлення пріоритетів американської торговельної політики під час президентства Дональда Трампа. До останніх були віднесені: зміцнення суверенітету США, правозастосування законів США про торгівлю, розширення експорту товарів та послуг, захист прав інтелектуальної власності (далі —ІВ). Були поставлені чіткі цілі ініціювання торгового конфлікту:

- захист інтересів американських виробників на ринку;
- перенесення виробничих потужностей на територію США та збільшення робочих місць усередині країни, вирішення проблеми надвиробництва у ряді секторів (зокрема, у металургійній промисловості);

- скорочення дефіциту торговельного балансу з найбільшими партнерами США (насамперед із Китаєм);
- боротьба з «несправедливими» торговельними практиками та, відповідно, стримування економічного розвитку Китаю (субсидії, маніпулювання обмінним курсом, порушення прав ІВ та ін);
- реформування СОТ: торговельна війна була покликана продемонструвати неможливість оперативного вирішення проблем у рамках СОТ.

У результаті торгова війна розгорнулася за кількома напрямками. Сполучені Штати ввели обмеження у вигляді або підвищення мит та встановлення тарифних квот, чи експортного контролю. Ключовими напрямками стали заходи щодо алюмінію та сталі та дії у відповідь на порушення прав ІВ та примусовий трансфер технологій американських компаній із боку китайських партнерів. Заходи США та торгових партнерів з двох зазначених треків торгової війни представлені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Заходи США в ході торгової війни та відповідні кроки торгових партнерів США в 2018–2020 роках

Сталь та алюміній	Інтелектуальна власність
США	Етап 1: обмін взаємними тарифними обмеженнями влітку 2018 року (ІС-1) США підвищили тарифи щодо 34 млрд дол. імпорту із Китаю на 25%;
• Підвищення тарифів на сталь та алюміній у 2018 році (з урахуванням чинних країнових винятків: Австралія, Аргентина, Бразилія, Республіка Корея) на 25 в.п. та 10 в.п. відповідно.	Китай відповів симетрично, підвищивши тариф на 25% щодо 34 млрд дол. американського імпорту; США підвищили тарифи на 25% щодо 16 млрд дол. китайського імпорту;
З травня 2019 року скасування тарифів щодо Мексики та Канади у зв'язку з підписанням угоди про створення нової зони вільної торгівлі між США, Мексикою та Канадою (USMCA) та балансуючих заходів.	Китай відповів симетрично, підвищивши тариф на 25% щодо 16 млрд дол. імпорту з США.
Підвищення США тарифів на вироби із сталі (виключення: Австралія, Аргентина, Бразилія, Канада, Мексика, Республіка Корея) та алюмінію (виключення: Австралія, Аргентина, Канада, Мексика) у 2020 році.	Етап 2: продовження торгової війни, вересень 2018 року (ІС-2) Підвищення США тарифів на ~200 млрд дол. китайського імпорту на 25%;
Підсумкове охоплення: 41 млрд дол. в	Китай підвищив тарифи на ~60 млрд дол. американського експорту до КНР (розмір

обсягах торгівлі 2017 року до початку торгової війни (на 85% загального імпорту сталі та алюмінію у 2017 році було підвищено тарифи у 2018–2020 роках, близько 2% сукупного імпорту США).	тарифів варіюється від 5 до 25%), має місце повторне підвищення ставок мит за низкою позицій ІС-1. Етап 3: подальша ескалація після невдачі переговорів, вересень 2019 року (ІС-3) США запровадили додаткові мита у розмірі 15% на 112 млрд дол. китайського імпорту; Китай відповів запровадженням додаткових мит їх підвищенням на 29 млрд дол. американський імпорт. Підсумковий охоплення: США: ~ 330 млрд дол., ~ 66% імпорту з Китаю; КНР: ~90 млрд дол., ~58% імпорту із США.
Китай та інші країни • Підвищення Китаєм тарифів на 128 видів товарів зі США (обсяг імпорту в 2017 році — 3 млрд дол.), розмір тарифів варіюється від 15 до 25%. Підвищення Мексикою тарифів на американські товари (обсяг імпорту — 3,6 млрд дол. імпорту – 1,8 млрд дол. у 2017 році), розмір тарифів – від 4 до 140%. Підвищення тарифів ЄС на 3,2 млрд дол. американського імпорту у 2017 році, розмір додаткових тарифів варіюється від 10 до 50%. ЄС запровадив спеціальні захисні заходи щодо сталі (тарифна квота — 25% на 23 продукти) на 200 днів. Підвищення Канадою тарифів на 12,8 млрд дол. американського імпорту в 2017 році, розмір додаткових тарифів варіюється від 10 до 25%.	

Введення заходів щодо треку захисту інтелектуальної власності американських компаній було зумовлене результатами розслідування у межах Закону про торгівлю 1974 року, секція 301. Так, США позначили, що у Китаї регулювання іноземних інвестицій завжди було пов'язано з вимогами локалізації та передачі технологій через створення спільних підприємств, де довгий час іноземний капітал формував домінуючу частку. Після приєднання Китаю до СОТ у 2001 році формулювання стали менш явними, але так чи інакше були спрямовані на побудову промислової політики на основі трансферу сучасних зарубіжних технологій та контролю зі сторони китайського партнера. Зокрема, 20% опитаних у ході розслідування американських компаній заявили про примус до трансферу технологій (у 60% випадків запит йшов від державних органів). 25% американських компаній — виробників мікросхем заявили про вимоги з боку Китаю щодо формування спільних підприємств та

передачі технологій для отримання доступу до ринку. Таким чином, США зробили висновок, що технологічний розвиток китайських компаній був обумовлений несправедливими неринковими практиками з боку китайських партнерів від імені як компаній, так і представників влади з використанням адміністративних важелів. Як захід, що коригує цю ситуацію, було вжито рішення обмежити доступ на американський ринок китайської продукції, а вітчизняні виробники аналогічної продукції отримали перевагу внаслідок такої політики.

Формування переліку товарів, на які підвищувалися ставки імпортного тарифу США, відбувалося з урахуванням критичності імпорту з Китаю. Основу першого списку 2018 року склали проміжні товари, постачання яких важливе з погляду стабільності виробничих процесів.

У рамках взаємної торгівлі США та Китаю з двох треків торгової війни (метали та інтелектуальна власність) підвищені тарифи охопили близько 66% американського імпорту з Китаю та близько 58% американського експорту до Китаю. Середній рівень митного тарифу Китаю щодо США підвищився на 13,5 в.п. (з 8,3% у 2017 році до 21,8% у 2019 році). Середній рівень митного тарифу США щодо Китаю зріс за цей період на 17 п.п. (з 4 до 21%)¹

Одним із ключових аргументів для ініціювання США торгових розслідувань був значний дисбаланс у зовнішній торгівлі, при цьому дефіцит торговельного балансу, що зростає, склався не тільки з Китаєм, а й, наприклад, з ЄС. Дефіцит у торгівлі з Китаєм після початку торгової війни помітно скоротився, проте у 2021–2023 роках динаміка була неоднозначною. При цьому очевидне зростання дефіциту в торгівлі з ЄС: у 2021–2023 року його значення досягли максимальних позначок порівняно з попереднім двадцятиріччям.

Переорієнтація торгівлі, і насамперед імпорту, відбувалася у процесі реалізації нових стратегічних пріоритетів США у рамках зовнішньоекономічної діяльності. Значно розширився імпорт з Австралії, Великобританії, ЄС, Канади, Японії, а також із групи НІС — Гонконгу, Кореї, Сінгапуру та Тайваню. Загальні відновлювальні процеси після пандемії призвели до пожвавлення та

торгівлі з Китаєм у 2021–2022 роках, проте вже у 2023 році динаміка кардинально змінилася.

У 2024 році загострилося питання тарифних обмежень. У середині травня 2024 року було введено підвищені ставки тарифів на цілий спектр товарів, що імпортуються з Китаю. Тарифи були введені знову ж таки в рамках секції 301 Закону про торгівлю 1974 року і торкнулися імпортних поставок з Китаю на суму 18 млрд дол. Товарне охоплення передбачає включення найбільш високотехнологічних позицій (напівпровідників, електричних акумуляторів, сонячних панелей, медичного обладнання), а також металів та критичних мінералів. Підвищення ставок варіюється в широких межах, максимальне значення досягає 75 п.п.

2.3. Сучасний стан торгових відносин між США та Китаєм

Торгово-економічна війна США та Китаю розгорнулася у 2018 році і стала дуже значним потрясінням у сучасних міжнародних економічних відносинах. У XXI столітті ще не було таких великих міжнародних економічних конфліктів такого масштабу між наймогутнішими наддержавами у світовій економічній системі. Торгово-економічна війна між США та Китаєм на сьогодні все ще не закінчилася і переходить у наступну фазу свого розвитку. Вона змінює світову економіку і, насамперед, структуру глобальної системи міжнародної торгівлі та уповільнює економічний розвиток Китаю та США, темпи зростання світової торгівлі загалом. В даний час дуже складно спрогнозувати чіткі терміни закінчення цього міжнародного економічного конфлікту. Остаточні наслідки цієї торговельно-економічної війни також остаточно неможливо прорахувати. Дедалі більше держав уже входить у торгово-економічну війну за Китаю чи США. Як мінімум, у найближчій перспективі глобальна система міжнародної торгівлі продовжуватиме своє існування в умовах торговельно-економічного протистояння між США та Китаєм, і всі інші держави також під впливом цього конфлікту. Він задає нові

тенденції і в розвиток міжнародних інтеграційних процесів. Через війну ефективність сучасної системи СОТ вже поставлено під сумнів і під загрозу повної ліквідації.

Починаючи з березня 2018 р. у глобальній системі міжнародної торгівлі розгорнулося масштабне протистояння між двома найпотужнішими країнами чи наддержавами у світі. Це протистояння чи міжнародний економічний конфлікт між такими наддержавами економісти називають торговою війною чи виділяють як торговельно-економічну війну.

Насамперед, в економічній літературі використовується таке поняття як торговельна війна. Торгова війна - торгове суперництво двох або більше країн, що проводиться з метою захоплення зарубіжних ринків чи запобігання торговельній «окупації» чи експансії національної економіки [14, с. 34].

У напрямку дії можна виділити два типи торгових війн: наступальні та оборонні. У наступальних торгових війнах держава робить дії по завоюванню ринку чи збільшення своєї частки прибутку від збуту товару. При оборонних торгових війнах держава намагається зберегти свою частку ринку та відповідати на наступальні дії іншої держави «симетричними» діями. До методів оборонної торгової війни відносяться:

- підвищення імпорتنих мит;
- зниження імпорتنих квот;
- запровадження нетарифних обмежень – бар'єрів, пов'язаних із ускладненням процедури ліцензування;
- запровадження технічних бар'єрів, що передбачають виникнення складнощів із відповідністю імпорتنих товарів національним стандартам та технічним умовам [27].

У ретроспективі розвитку міжнародної економічної системи торгові війни беруть початок із кінця XIX ст. Вперше в історії такі війни почала вести Британська Імперія проти інших країн задля досягнення економічної першості у світовій економіці. У свою чергу США не в перші в історії міжнародних економічних відносин ведуть торгові війни [37, с.90]. Але всі вони за своєю

специфікою та масштабами були саме торговельними війнами, що свого часу розгорталися зовсім за інших умов. Сучасний конфлікт між такими наддержавами значно більший, ніж торгова війна, адже світова економіка має тенденцію до повсюдної цифровізації, яка надає новітній імпульс розвитку світових ринків тощо. Використання терміна «торгово-економічна війна» доречніше через те, що цей міжнародний економічний конфлікт матиме довгострокові наслідки для світової економіки у контексті трансформацій та розширення інтеграційних процесів у глобальній системі міжнародної торгівлі.

Можна запропонувати кілька визначень терміну «торгово-економічна війна»:

1. Торгово-економічна війна - суперництво однієї держави з іншою або груп держав між собою з метою економічної експансії ринків однієї держави іншою державою або групою держав.

2. Торгово-економічна війна - комплекс протекціоністських заходів однієї держави/груп держав по відношенню до іншої держави або груп держав з метою недопущення експансії своїх національних ринків іншою державою чи групою держав.

3. Торгово-економічна війна — міжнародний економічний конфлікт між державами або групою держав, що включає заходи, спрямовані на завдання економічної шкоди іншій державі або групі держав у сфері міжнародної торгівлі та економіки.

4. Торгово-економічна війна - комплекс протекціоністських заходів, що вводяться однією державою або групою держав по відношенню до іншої держави або груп держав. Метою цих заходів є збільшення економічного домінування однієї держави чи груп держав у регіоні та/або у світі у міжнародній торгівлі та стримування економічного розвитку однієї держави або груп держав.

5. Торгово-економічна війна - комплекс економічних інструментів для досягнення першості та домінуючого впливу в геополітичній сфері шляхом

введення протекціоністських заходів однією державою/групою держав по відношенню до іншої держави/груп держав у міжнародній торгівлі.

Торгово-економічна конфронтація розпочалася, коли президент США Д. Трамп 23 січня 2018 року запровадив 30% тариф на сонячні панелі, що імпортуються з Китаю. У березні 2018 року за підсумками розслідування, проведеного торговим представником США, було встановлено, що Китай застосовує дискримінаційні методи, що завдають шкоди американській зовнішній торгівлі.

У зв'язку з цим президент США вирішив підготувати та оприлюднити список товарів, на які будуть підвищені мита відповідно до висновків розслідування, а також ініціювати розгляд у рамках СОТ щодо виявлених порушень та обговорити заходи щодо обмежень китайських інвестицій у ключові сектори економіки США. У квітні 2018 року було представлено список із близько 1300 найменувань товарів, на ввезення яких із Китаю тарифи мали збільшитися на 25%. До цього переліку увійшли різні позиції — електроніка, авіаційні запчастини, супутники, медичне обладнання та інше. У відповідь на це Китай запровадив додаткові мита на імпортоване зі США м'ясо, фрукти та інші товари. США наголосили, що запровадження митного тарифу було здійснено для захисту американського виробника та за звинуваченням Китаю у порушенні інтелектуальних прав. Митні тарифи продовжувала вводити кожна державу один до одного протягом півроку після цієї події. У підсумку, 23 серпня 2018 року Китай подав позов до СОТ. У скарзі Китаю до СОТ говорилося, що дії США несумісні з правилами СОТ, що регулюють торгівлю між державами-учасницями організації. У той же час представники США у СОТ заявили, що ці заходи стосуються питань національної безпеки, які «не підлягають розгляду чи вирішенню» шляхом урегулювання спорів через СОТ.

У 2019-2020 роках. торговельно-економічна війна продовжилася. Незважаючи на досягнуту у січні 2020 року угоду про зупинення подальшого підвищення тарифів, збільшення ставок все ж таки залишилося в силі. Протягом першого року торговельно-економічної війни Сполучені Штати

збільшили тарифи на імпорт із Китаю на суму близько 350 мільярдів доларів. У відповідь на це Китай також підвищив тарифи на додаткові 100 мільярдів доларів імпорту на заходи у відповідь дозвалені нормами Світової організації торгівлі. Таким чином, взаємні обмеження на відповідні групи товарів, що вводяться США та Китаєм, демонструють, що цей міжнародний економічний конфлікт є суперництвом двох наддержав за домінування на світовому ринку товарів, послуг, інформації, технологій та ін.

Упродовж майже 60 років існування ГАТТ його основні засади забороняли дискримінацію у сфері міжнародної торгівлі серед країн-учасниць. Відповідно до статті 1 ГАТТ, яка закріплює режим найбільшого сприяння, держави-члени зобов'язані надавати товарам інших держав-членів умови не менш вигідні, ніж ті, що надаються товарам з будь-якої іншої країни. У результаті жодна країна не має права встановлювати спеціальні торгові преференції для інших країн, тим самим здійснюючи їх дискримінацію. Усі учасники перебувають у рівних умовах та отримують вигоди від будь-яких заходів, спрямованих на зниження торгових бар'єрів.

Але сучасні політико-економічні відносини між такими державами, як США та Китай, явно суперечать базовим принципам Світової організації торгівлі та більш характеризують таку «співпрацю», як активне протистояння із застосуванням методів тарифного та нетарифного впливу на іншу державу для досягнення своїх інтересів.

У доповіді World Economic Situation and Prospects as of mid-2018 Департаменту ООН з економічних та соціальних питань від 2018 року було зазначено, що торговельно-економічна війна між США та Китаєм створює нестабільність і становить головну загрозу світовій економіці через уповільнення зростання світового ВВП. Торгово-економічна війна США та Китаю становить загрозу функціонуванню СОТ. Взаємні обмеження чинять значний тиск на всі ринки, в тому числі і сировинних товарів, оскільки в конфлікт залучено весь ланцюжок виробництва [38, с.206].

Для більш детального аналізу торговельно-економічної війни, доцільно вивчити особливості розвитку двосторонньої торгівлі між Китаєм та США до початку та після початку протистояння між цими країнами. Насамперед проаналізуємо показники динаміки експорту та імпорту Китаю до США та США до Китаю (рис. 1 та 2).

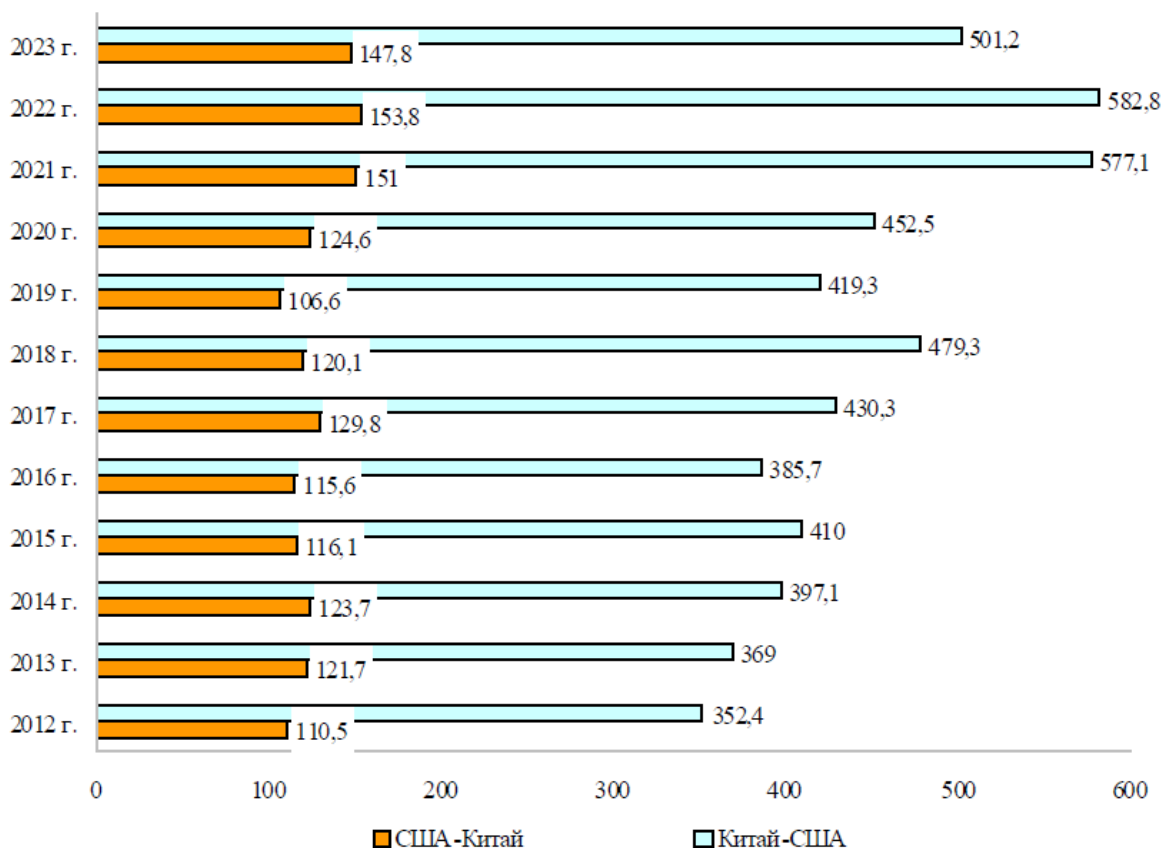


Рис. 2.1. Експорт Китаю до США та США до Китаю, млрд. дол. США

Згідно з даними рисунка 2.1 у період з 2012 по 2023 роки найбільший показник обсягів експорту Китаю до США було зафіксовано 2022 року й становив 582,8 млрд. дол. США, найменший рівень цього показника був у 2012 році і склав 352,4 млрд. доларів. дол. США. Відразу після початку торговельно-економічної війни показник експорту Китаю до США у 2019 році скоротився на 14,3 % (або на 60 млрд. дол.) порівняно з показниками 2018 року та становив 419,3 млн. дол. дол. США проти 479,3 млрд. дол. США. 2018 р.

Аналізуючи обсяги експорту США до Китаю, слід зазначити, що найбільший показник експорту було встановлено у 2022 році і становило 153,8

млрд. дол. США, найменший - 106,6 млрд. дол. США у 2019 році, тобто у перший рік після початку торговельно-економічної війни.

Окремо слід зазначити, що показники обсягів експорту Китаю в США значно вище показників обсягів експорту США до Китаю протягом усього аналізованого періоду з 2012 по 2023 р. Щодо імпорту Китаю в США, то, як видно з рис 2.2 найбільшого показника імпорту був у 2021 році та склав 181,1 млрд. дол. США, найменший – 123,8 млрд. дол. США у 2019 році, тобто у перший рік після початку торговельно-економічної війни.

Вивчаючи обсяги імпорту США до Китаю, слід зазначити, що найбільший показник імпорту було зафіксовано у 2022 році і становило 575,7 млрд. доларів. дол. США, найменший - 444,4 млрд. дол. США у 2012 році. Також слід зазначити, що показники обсягів імпорту китайських товарів у США суттєво вищі протягом 2012-2023 років. чим обсяг імпорту американських товарів у Китай за цей період.

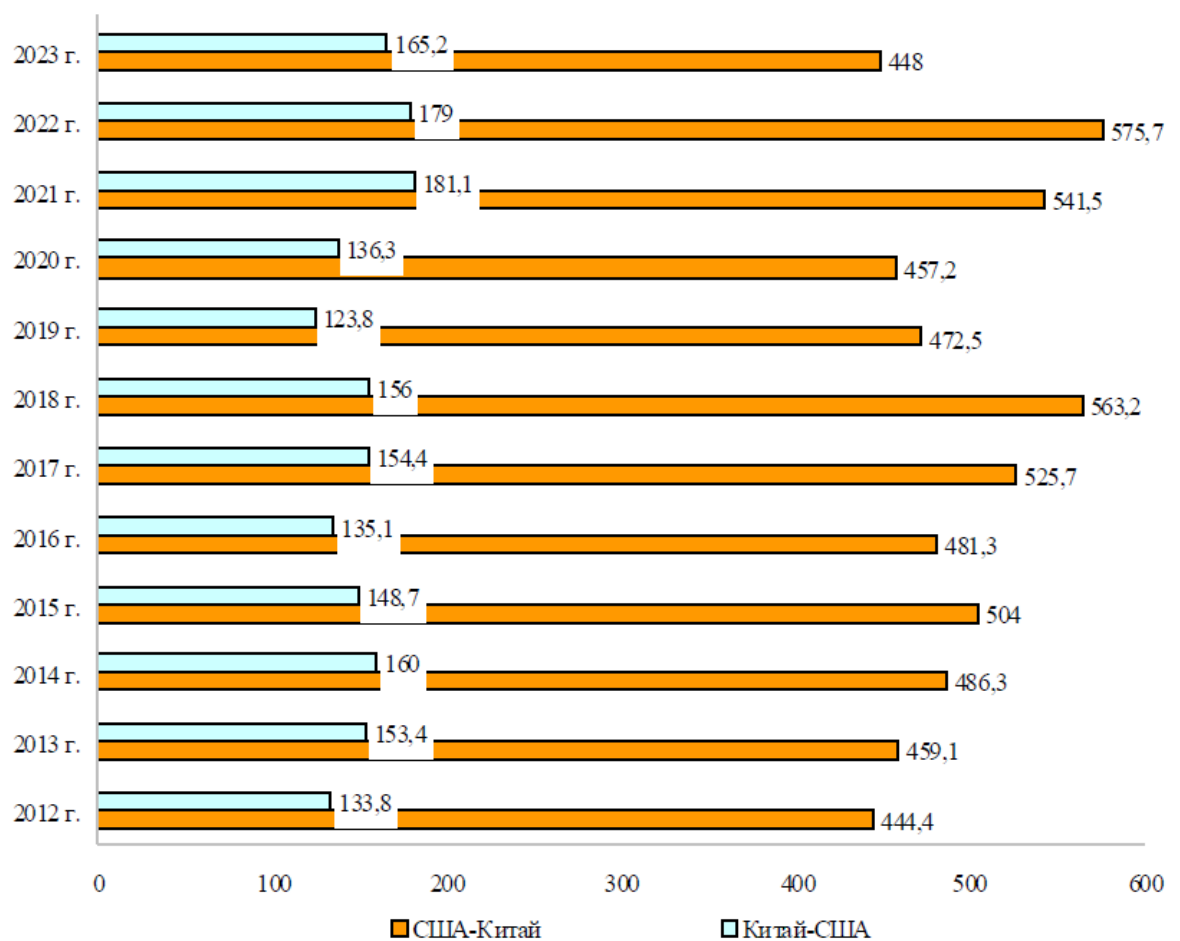


Рис.. 2.2. Імпорт Китаю зі США та США з Китаю, млрд. дол. США

Таким чином, сальдо торгового балансу США з Китаєм є негативним, що означає, що імпорт Китаю до США переважає над експортом. Також у зв'язку з цим відбувалося значне збільшення припливу іноземної валюти до Китаю. Тобто за весь проаналізований час у період з 2012 по 2023 роки. у двосторонній торгівлі між США та Китаєм є великий торговельний дефіцит на користь Китаю.

Згідно з вищезазначеними даними, можна зробити висновок, що двосторонній торговельний оборот зменшився у 2018-2019 роках після початку торговельно-економічної війни. Простежується вже тривала тенденція в американсько-китайських двосторонніх торговельних відносинах: Китай має позитивне торгове сальдо у торгівлі зі США, а США у торгівлі з Китаєм негативне. Таким чином, Китай отримує значно більше вигоди у двосторонніх торговельних відносинах навіть у умовах торгово-економічної війни.

Внаслідок торговельно-економічної війни у 2018-2019 рр. США знизили близько 18% імпорту своєї країни, що еквівалентно 2,6% ВВП країни; заходи Китаю у відповідь зменшили 11 % його імпорту, що еквівалентно 3,6% його ВВП. Тарифи було запроваджено у багатьох галузях промисловості обох держав.

США підвищили вартість двох третин усіх товарів, що обкладаються митом [24]. Однак після підписання угоди про припинення подальшої ескалації тарифів у 2020 році році в період пандемії COVID-19 двосторонні торговельні відносини мали тенденцію до покращення, тобто експорт та імпорт між цими наддержавами збільшувався, але у 2023 р. ситуація кардинально змінилася і обсяги взаємної торгівлі знову суттєво знизилися.

Однак, незважаючи на торговельно-економічну війну між США та Китаєм, ці наддержави продовжували розвивати свої двосторонні торговельні відносини. Це пояснюється тим, що США та Китай не можуть перервати двосторонні торговельні відносини між собою тому, що йдеться про великий обіг товарів у глобальній системі міжнародної торгівлі. Якщо ці двосторонні

торговельні відносини зупиняться, то у глобальній системі міжнародної торгівлі виникне колапс через внутрішнє перенасичення ринків товарів у США та Китаї. Відповідно, у міжнародних економічних відносинах цей колапс призведе до масштабної економічної кризи та суттєвого спаду світової економіки. Це означає великі коливання цін на товари та послуги у глобальній системі міжнародної торгівлі. Тому у стримуванні цього міжнародного економічного конфлікту є зацікавленість обох сторін, щоб остаточно не зашкодити всій системі загалом. Торгово-економічна війна вестиметься на тих ринках товарів, де Китай та США прагнуть досягти першості, обігнати один одного в сфері торгівлі та отримати геополітичну першість у світі шляхом запровадження економічних заходів щодо один одного.

Торгово-економічна війна між США та Китаєм вплинула і на економіку інших країн. Багато держав збільшили експорт у США товарів, на які для Китаю було запроваджено підвищені тарифи — це було очікувано у зв'язку з диверсифікацією торгівлі. Експортери також збільшили свої поставки до інших країн, тоді як їх експорт у Китай практично не постраждав від цієї війни [9].

Деякі країни заміняли китайський експорт, тоді як інші країни могли лише його доповнювати. Такі країни, як В'єтнам, Таїланд, Корея, Мексика, отримали найбільші вигоди на глобальних ринках тих продуктів, торгівля якими між США та Китаєм скоротилася. У кількох країнах - Ізраїлі, Єгипті, Колумбії та Ірландії - спостерігалось відносне зниження експорту товарів цільової групи. Ще в двох країнах – Данії та Греції – змін не відбулося [5, с.550]. Наразі торговельно-економічна війна між США та Китаєм триває. Так, Національна оборонна стратегія США 2022 року підтверджує основний висновок Національної оборонної стратегії США від 2018 року — визначальним фактором впливу на політику національної безпеки США буде стратегічне міждержавне протистояння цих країн. Саме ця стратегія визначає Китай як системний виклик США.

Цей міжнародний економічний конфлікт може призвести до того, що Китай і США створять дві великі інтеграційні коаліції (або блоки) у глобальній

системі міжнародного розвитку. Можуть з'явитися регіональні угруповання, де головною країною будуть США та інші опозиційні регіональні угруповання, де Китай займатиме місце лідера. Усі інші країни вступатимуть у те чи інше угруповання навколо цих держав для того, щоб отримувати вигоди та преференції у міжнародній торгівлі, оскільки Китай та США мають досить великі ринки збуту. Таким чином, глобальна система міжнародної торгівлі може поділитися на два великі торгові блоки (або регіональні угруповання) — американський та китайський. Тому система глобальної торгівлі зазнає великих трансформацій через зміни у світових інтеграційних процесах.

Китай уже почав створювати такий торговельний блок. Так, з 1 січня 2022 року набрав чинності договір про Всебічне регіональне економічне партнерство (ВРЕП) (англ. Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP) Спочатку до цієї регіональної угоди долучилися десять держав: Австралія, Бруней, Камбоджа, Китай, Японія, Лаос, Нова Зеландія, Сінгапур, Тайланд та В'єтнам. Потім до ВРЕП приєдналися Республіка Корея 1 лютого 2022 року, Малайзія – 1 березня 2022 року, Індонезія – 2 січня 2023 року та Філіппіни – 2 червня 2023 року. ВРЕП є найбільшою у світі зоною вільної торгівлі за сукупним розміром ВВП. Угода про всебічне регіональне економічне партнерство між 14 державами в сукупності складає 30% світової економіки.

Слід наголосити на тому, що за свою сучасну історію КНР не підписувала багатосторонні торговельні угоди, і тим більше з Японією. Але в сучасних умовах загострення геоекономічного та геополітичного суперництва керівництво Китаю пішло на такий крок. Ця угода надасть азіатським торговим партнерам можливість доступу до ринків один одного та знизить мита на товари, що сприятиме прискоренню економічного розвитку та поліпшення якості життя, особливо в найбільш бідніших країнах регіону. Тим не менш, ВРЕП поки не зможе змагатися з іншими великими зонами вільної торгівлі у глобальній економіці, такими як НАФТА, яка зазнала значних змін у 2020 році, та Європейським Союзом.

1 липня 2020 року набула чинності нова Угода про вільну торгівлю між США, Канадою та Мексикою (USMCA), яка замінила угоду NAFTA, підписану 1994 року. Нововведення стосуються інтелектуальної власності, торгівлі автомобілями, сільськогосподарськими та цифровими товарами, а також охорони навколишнього середовища та трудових відносин. Головні цілі нової угоди для США полягають у зменшенні торгового дефіциту та створення нових робочих місць у країні. Зокрема, згідно з досягнутою домовленістю, Канада погодила на більш вільний доступ до своїх внутрішніх ринків для сільськогосподарської продукції американського виробництва. Також нововведення торкнулися сфери металургії. У рамках тристоронньої торгівлі між учасниками в зоні вільної торгівлі USMCA, щонайменше 70 % усіх використовуваних в автомобілебудуванні сталі, алюмінію та скла має бути вироблено у Північній Америці. Крім того, частка американського виробництва в загальній кількості комплектуючих для автомобілів повинна становити не менше 75% (в NAFTA цей мінімум дорівнював 62,5%). Квоти на виробництво автомобілів у Канаді та Мексиці значно збільшилися - з 1,8 мільйона до 2,6 мільйона одиниць на рік [21, с. 45].

У березні 2023 року Японія оголосила про запровадження обмежень на експорт 23 видів напівпровідникового обладнання, синхронізувавши свої дії з аналогічними заходами США проти Китаю. Ці обмеження набули чинності у липні 2023 року у рамках тристоронньої угоди Японії зі США та Нідерландами, що суттєво знизило можливості Китаю щодо імпорту обладнання для виробництва сучасних напівпровідників.

Таким чином, до торговельно-економічної війни Китаю та США стали приєднуватись інші держави. Вони, безумовно, не є повноцінними учасниками міжнародного економічного конфлікту, але Японія входить у спільну зону вільної торгівлі ВРЭП з Китаєм і все ж вводить обмеження щодо держави-партнера. Іншими словами, починаючи з 2023 року торгово-економічний конфлікт між США та Китаєм розширився і це може ускладнити торговельні відносини всередині зони вільної торгівлі не лише між Китаєм та Японією, а й

між іншими державами-учасниками ВРЕП. Це може загрожувати існування міждержавних торгових зв'язків усередині цієї зони вільної торгівлі. Японія підтримує США у торговельно-економічному конфлікті. І це також демонструє, що всередині цього інтеграційного об'єднання, незважаючи на наміри держав мати преференції у міжнародній торгівлі між собою, існують протиріччя та велика конкуренція між державами в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні

Одним із результатів цих процесів стало уповільнення темпів зростання міжнародного ринку високотехнологічного обладнання. Як відомо, у США, Нідерландах та Японії розташовані найважливіші компанії, що виробляють обладнання для виробництва мікросхем, наприклад, японська Tokyo Electron Ltd. та американська Applied Materials Inc. Крім того, можна прогнозувати, що через нестабільні торговельні відносини між США та Китаєм великі технологічні компанії будуть змушені перенести частину свого виробництва з Китаю в інші країни Азії. Це означає, що інші країни Азії отримають суттєві вигоди від торговельно-економічної війни між США та Китаєм, наприклад, за рахунок створення нових робочих місць на своїх ринках праці.

У серпні 2023 року президент США Дж. Байден підписав указ, що обмежує американські інвестиції у високотехнологічні галузі Китаю. Він зачіпає сектори розробки напівпровідників, мікроелектроніки, квантових технологій та штучного інтелекту. Компанії повинні повідомляти про такі інвестиції, а деякі з цих інвестицій будуть заборонені. У травні 2024 р. стало відомо, що починається новий етап торговельно-економічної війни між США та Китаєм. США та Євросоюз вважають, що їхні «зелені галузі» опинилися під загрозою через політику субсидування в Китаї, і тому вони попередили, що відреагують обмеженням імпорту. Китай, у свою чергу, подав скаргу до СОТ на дискримінаційні заходи проти китайської продукції в кліматичному законі, підписаному президентом США Джо Байденом: "Про зниження інфляції". В даний час Китай займається масштабною державною підтримкою виробництва сонячних панелей, електромобілів та акумуляторів, виробляючи близько 80%

сонячних панелей, 60% вітряних турбін та 60% електромобілів та акумуляторів у світі.

Одним із результатів торговельно-економічної війни США та Китаю стало уповільнення темпів зростання світової економіки починаючи з 2018-2019 років. Також значним потрясінням світової економіки у 2020 році стала пандемія COVID-19. Тому, торговельно-економічну війну та пандемію COVID-19 можна віднести до основних факторів нестабільності глобальної системи міжнародної торгівлі. На етапі розвитку глобальна система міжнародної торгівлі зазнає суттєвих трансформацій не тільки через структурні зміни на ринках збуту, а й унаслідок посилення інтеграційних процесів, насамперед, в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Як відомо, держави цього регіону є учасниками багатьох інтеграційних об'єднань. Але саме торговельно-економічна війна між США та Китаєм сприятиме ще більшому поглибленню інтеграційних процесів у цьому регіоні.

Проте торговельно-економічна війна продемонструвала, що всередині інтеграційних угруповань Азії також можуть бути протиріччя. Японія разом із Нідерландами ввела проти Китаю обмежувальні заходи. Тобто з огляду на те, що Японія з Китаєм та іншими державами входить у зону вільної торгівлі ВРЭП, можна дійти висновку, що всередині цієї зони вільної торгівлі ще не сформовано тісні та міцні торговельні зв'язки між країнами. І все ж посилення інтеграційних процесів в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні буде однією з основних тенденцій у міжнародних економічних відносинах у найближчі десятиліття через те, що держави у цьому регіоні вже давно стали на шлях інтеграції та посилюються їх прагнення об'єднатися задля більш вигідних умов багатосторонньої торгівлі.

Інтеграційні процеси також поглиблюються й у Північній Америці. В умовах торговельно-економічної війни між США та Китаєм зона вільної торгівлі НАФТА зазнала значних трансформацій і отримала іншу назву — USMCA. Торгово-економічна війна між США та Китаєм триває. Спостерігається суттєва географічна переорієнтація високотехнологічних

світових ринків на інші країни Азії. США через застосування своїх протекціоністських заходів несуть істотні витрати в рамках цього масштабного міжнародного економічного конфлікту. У торговельно-економічній війні Китаю та США вже беруть участь не лише інші країни, а й такі інтеграційні угруповання, як ЄС, які прагнуть знизити економічний розвиток Китаю та зменшити його частку та вплив на глобальний світ в системі міжнародної торгівлі.

У разі, якщо протекціоністські заходи США щодо Китаю посилюватимуться в найближчі роки, то глобальна система міжнародної торгівлі може не лише розділитись на два торгові блоки або угруповання (коаліції), але і ще більші зміни зазнає вся структура цієї системи. Це означає, що певні групи товарів більше не поставлятимуться до США чи Китаю, а будуть переорієнтовані на інші ринки збуту.

Також слід зазначити, що торговельно-економічна війна між США та Китаєм є безпрецедентним випадком у міжнародних економічних відносинах. Але це означає, що в майбутньому у глобальній системі міжнародної торгівлі можуть виникнути й інші міжнародні економічні конфлікти на основі торгових суперечок між іншими державами, що може призвести до перегляду правил СОТ та утворення колізій у сфері регулювання міжнародної торгівлі. На сьогоднішній день для такої організації як СОТ торговельно-економічна війна США та Китаю найбільший і небезпечний виклик. Саме тому торговельно-економічну війну між США та Китаєм необхідно досконало дослідити для прогнозування перспектив розвитку глобальної системи міжнародної торгівлі та інтеграційних процесів у світі, а також перспектив функціонування СОТ та інших міжнародних економічних організацій

РОЗДІЛ 3.

ВПЛИВ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВІЙНИ МІЖ США ТА КИТАЄМ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

3.1. Наслідки для міжнародної торгівлі та глобальних ланцюгів постачання

У новій моделі міжнародної торгівлі значним тригером є, по-перше, торговий конфлікт Китаю та США. На початку XXI ст. Китай витіснив США з позиції провідного глобального експортера готової продукції, а торговельний дефіцит США у торгівлі з Китаєм зростав протягом багатьох років. Це призвело до того, що з 2017 р. США почали поступово збільшувати тарифи на китайський імпорт, що призвело до його суттєвого перенаправлення до країн ЄС та Мексики. Торговий конфлікт США та Китаю став важливим аспектом фрагментації торгівлі. З моменту початку зростання взаємних тарифів у 2017 р. частка Китаю в американському імпорті скоротилася у 2017–2023 роках. з 22% до 14%. Одночасно М. Ванг та С. Ханнан вказують, що за 2017–2022 роки. китайські джерела імпорту до США частково перерозподілилися у інші країни, включаючи В'єтнам та Мексику [25]. Відзначається подовження глобальних ланцюжків поставок і їх загальної ефективності. За збереження фрагментації та додаткові обмеження на торгівлю втрачається міжнародна спеціалізація та вигоди від ефекту масштабу.

Основний парадокс китайсько-американського торгового конфлікту виявляється у нинішньому поверненні імпорту США з Китаю до своїх допандемічних значень, оскільки Китай серйозно наростив експорт продукції, щодо якої тарифи США не запроваджувалися. У 2022 р. імпорт США з Китаю досяг історичного максимуму 564 млрд доларів, що, ймовірно, відображає тренд зростання міжнародної торгівлі послугами, однак США залишаються ключовим напрямком товарного експорту Китаю. Незважаючи на відновлення імпорту США та Китаю, напруженість призвела до зростання торгових витрат,

зниження реальних доходів в обох країнах і, як на це вказує П. Фейгельбаум, досліджуючи торгові війни на прикладі США та Китаю – до того, що основний тягар зростання цін прийняли споживачі імпортованих товарів у США [33]. У свою чергу країни ЄС чи Азії, куди перенаправлявся китайський експорт (замість США) можуть бути бенефіціарами китайсько-американського торгового конфлікту, оскільки можуть забезпечити собі нові інвестиції в інфраструктуру торгівлі, або додаткові інструменти сприяння торгівлі та інвестиціям або використовувати нові можливості експорту в різних галузях.

Слід також вказати на дедалі більшу агресивність торгової політики країн світу, що знаходить своє вираження у нових формах та механізмах експортного контролю, метою якого стають:

1. Забезпечення внутрішніх поставок товарів; у цьому випадку правила СОТ виправдовують застосування експортного контролю необхідністю усунути чи запобігти критичному дефіциту ключових товарів. Однак важливо, щоб заходи експортного контролю були пропорційними масштабам цього дефіциту, і найскладніше завдання – у визначенні такої пропорційності. Класичним прикладом можна вважати пандемію, коли понад 80 країн заборонили експорт медичних засобів індивідуального захисту.

2. Експортні обмеження щодо конкурентів з геополітичних міркувань, коли починає застосовуватися, наприклад, неповне відшкодування ПДВ на експорт, неавтоматичне ліцензування або повна заборона експорту. Стаття XXI ГАТТ передбачає положення про національну безпеку, якою низка країн уже давно прикривається, щоб відступати від правил СОТ. Ця позиція різко зміцнилася з 2022 р. Після введення рядом експортерів таких заходів суттєво постраждав експорт сировини, у тому числі значущої для виробництва продовольства або переходу до зеленої економіки. Експортні обмеження такого роду можуть бути пов'язані і з постачанням високотехнологічних запчастин або компонентів, наприклад, технологій виробництва чипів у зарубіжних країнах, або з їх продажем США до Китаю. Також США, знову ж таки виходячи з

міркувань безпеки, докладають зусиль, щоб виключити компанії Китаю з розробки глобальної цифрової інфраструктури (підводні кабелі).

3. Стимулювання інвестицій у національні переробні компанії. Країна, прагнучи збільшити частку доданої вартості, створюваної всередині країни, орієнтуватиметься на обмеження експорту сировини. Так, Індонезія в рамках енергетичного переходу послідовно у 2009–2014 роках обмежувала експорт нікелю, в результаті повністю заборонивши його, що було обумовлено стимулюванням інвестицій у місцеву переробку руди. Ця політика оспорювала ся ЄС у СОТ, і до Індонезії було пред'явлено вимогу привести свою практику у відповідність до норм ГАТТ 1994 р. Крім того, у 2022–2023 роках. Замбія та Намібія заборонили експорт літію та інших рідкісноземельних металів, що також було мотивовано прагненням до більшої орієнтації ланцюжків поставок цієї сировини на переробку всередині країни. Звичайно, у разі прийняття таких заходів необхідно розглядати, наскільки інші експортери здатні замінити той чи інший товар на світовому ринку, на якому можуть бути альтернативні експортери, які можуть одержати додатковий вигравш від зазначених заборон.

4. Розширення застосування субсидій, особливо у розвинених країнах, які в рамках своєї промислової політики дедалі частіше використовують їх для сприяння інвестиціям та зайнятості в національній економіці, а також у рамках переходу до зеленої економіки. Так, США ухвалили кілька законів, які стосуються, наприклад, зниження інфляції, стимулювання виробництва напівпровідників, інвестування в інфраструктуру. Ці нормативні акти стимулюють як нові витрати, так і податки. Кредитування націлене на підтримку виробництва автомобілів, напівпровідників, відновлюваної енергії, а також на вирівнювання ринку праці та згладжування регіональних соціально-економічних диспропорцій.

У ЄС реалізується політика відкритої стратегічної автономії, США також ухвалювали аналогічні законодавчі ініціативи. У межах допускається внутрішнє субсидування чистої енергетики та інших галузей. Однак, на відміну від США ці ініціативи не прописані в бюджеті. Зокрема, слід особливо згадати

так звану "Зелену угоду" (Green Deal Industrial Plan, GDIP), в якій окремо передбачено механізм коригування вуглецевих кордонів. Цей план передбачає покупку європейськими імпортерами так званих вуглецевих сертифікатів, що, як передбачається, запобіжить витоку вуглецю, тобто не допустить, щоб імпортери ЄС перенаправилися на купівлю зарубіжних товарів, які можуть бути дешевшими за європейські, але з більшими обсягами викидів. По суті, цей захід є лише додатковим тарифом імпорту, що відповідає ціні викиду вуглецю до ЄС. Ще однією ініціативою ЄС є вимога до зарубіжних імпортерів в ЄС низки товарів (наприклад, деревини, кави, яловичини, какао) довести, що виробництво зазначених продуктів не вело до деградації лісів (наприклад, для пасовищ не вирубувалися ліси).

Подібного роду ініціативи були сприйняті країнами, що негативно розвиваються, і Китай має намір у рамках СОТ оскаржити вуглецеві сертифікати, апелюючи до того, що вони порушують основний принцип режиму найбільшого сприяння, що лежить в основі СОТ. Країни, що розвиваються, в цілому мотивують своє неприйняття до зазначених ініціатив тим, що різним за рівнем розвитку країнам висуваються рівні вимоги. Основний аргумент зводиться до того, що більш розвинені країни історично робили більше викидів вуглекислого газу або вирубували більше лісів. Важливо й те, що не мало місця багатосторонє обговорення зазначених ініціатив.

У умовах змін моделі міжнародної торгівлі зовсім інакше, ніж раніше, трактуються розподільчі наслідки міжнародної торгівлі. Зростання міжнародної торгівлі не завжди сприяло соціально-економічному розвитку. Гіперглобалізація разом із зростанням ДЛСВ, контрольованих ключовими ТНК розвинених країн, сприяла розширенню міжнародної торгівлі. Однак країни, що розвиваються, були вбудовані в ГЛСВ у їх низькоприбуткових ланках, де використовувалася надмірна некваліфікована робоча сила, і саме це заявлялося розвиненими країнами як порівняльна перевага країн, що розвиваються. Немає жодних достовірних доказів успішності чи згубності такої моделі. Країни, що

розвиваються, у свою чергу зробили ставку на те, що матимуть місце деякі побічні ефекти внаслідок їх участі у міжнародній торгівлі проміжною продукцією. Відтворити подібну модель у світі вдалося лише невеликій кількості східноазіатських країн, які свого часу за рахунок ефективного вбудовування у ДЛСВ отримали значний дохід, інвестували його у виробництво та забезпечили свій швидкий соціально-економічний розвиток.

На додаток до цього, у міру того як зростала концентрація експортного ринку, найбільші ТНК посилили свою ренто орієнтовану поведінку та можливості. Різке зростання прибутковості ключових ТНК, що домінують у міжнародному обміні, разом із зростанням їх концентрації багато в чому сприяло зниженню частки у світовому ВВП доходів від праці як фактор виробництва, і ця обставина багато в чому сприяла розвитку нерівної міжнародної торгівлі. Концентрація експорту в країнах, що розвиваються, зростала в останні роки (у тому числі і до пандемії), забезпечуючи все більшими доходами власників капіталу найбільших у світі ТНК. Йдеться про два ключові аспекти:

- посилення концентрації на експортних ринках. Тривале домінування ТНК у міжнародній торгівлі та транскордонних інвестиціях зумовило нерівний доступ до ринку та нерівні вигоди для учасників ринку. Так, у більшості країн, що розвиваються, на незначну кількість ключових компаній припадала висока частка експортних доходів країни, і даний показник концентрації експорту мав тенденцію до зростання останніми роками, особливо в період пандемії.

- посилення асиметрії глобального розподілу доходів на користь власників капіталу. ЮНКТАД відзначає зниження глобальних трудових доходів у 2000–2022 роках з 57% до 53% [34], що вказує на посилення домінування у міжнародній торгівлі ТНК, проте ризики та кризи світової економіки лише посилюють асиметрію між глобальними доходами, одержуваними від праці та капіталу.

Реформи торговельної політики мають передбачати диференційовані режими різних країн. Слід враховувати нові форми промислової політики

розвинених країн, які ведуть до скорочення глобальних ланцюжків поставок, а також те, що країни, що розвиваються, щоб географічно диверсифікувати свій експорт, будуть змушені шукати нові ринки збуту. Тому торгівля у форматі «Південь – Південь» дасть у майбутньому великі можливості для країн, що розвиваються. У цьому форматі торгівля зростає швидше за світову торгівлю. При цьому в 2022 р. на торгівлю між собою припадало понад половину всієї зовнішньої торгівлі країн, що розвиваються. Даний напрямок (при збереженні торгівлі з розвиненими країнами) забезпечив країнам, що розвиваються, відмінну можливість для диверсифікації їх виробництва та експорту (так само, як і РТС сприяють такій диверсифікації). Ймовірно, програма «Глобальна система торгових преференцій (ГСТП)», розроблена ще 1988 р. в рамках ЮНКТАД, може сприяти подальшому зниженню тарифів у взаємній торгівлі країн, що розвиваються, підтримуючи їх перехід до зеленої економіки. Нинішнє розширення об'єднання БРІКС, ймовірно, сприятиме відкритій багатосторонній торгівлі, однак у рамках БРІКС торгівля в основному йде між Китаєм та іншими країнами-членами, тобто є певні дисбаланси [37]. У свою чергу, ГСТП також може сприяти зміцненню торгівлі за напрямом «Південь – Південь». Ця система діє на основі так званого дозвільного застереження, прийнятого в рамках ГАТТ, однак у 2010 р. вона отримала новий імпульс у рамках Сан-Паульського раунду переговорів.

Ряд досліджень останніх років присвячений впливу динаміки цін на світових ринках сировини на трансформацію міжнародної торгівлі та економічне зростання. Зростання світових цін на сировину внаслідок пандемії та початку російсько-української війни припинилося до кінця першої половини 2022 р., далі сповільнюючись, за оцінками, в основному за рахунок енергоносіїв [39]. Основним фактором зниження цін стало погіршення ситуації з глобальним попитом, зумовлене безпрецедентним посиленням монетарної політики, що послабила інтенсивність глобального економічного зростання. Також обмежувальна грошово-кредитна політика стимулювала переведення

інвесторами своїх капіталовкладень із сировини в активи, де відсоткова ставка була вищою.

Крім того, слабке відновлення економіки Китаю сповільнило зростання цін на сировину, чому також сприяла переорієнтація торгових потоків енергетичної сировини. Якщо розглядати окремі товарні групи сировини, то саме різке зниження цін спостерігалось з другої половини 2022 р. до травня 2023 р. на світових ринках енергоносіїв (на нафту – 33%, на газ – 67%), навіть незважаючи на скорочення видобутку в рамках угоди ОПЕК+, оскільки різко зріс видобуток у країнах, що не входять до ОПЕК, і стали активно використовуватись стратегічні резерви нафти окремих країн.

З серпня 2023 р. до лютого 2024 р. спостерігалось незначне зниження світових цін на сировину, що переважно було пов'язано з знижувальною ціновою динамікою на ринку нафти та зростанням її пропозиції з боку США, при цьому перспективи зростання попиту дуже неоднорідними. Ціни на газ, так само як і на нафту, знижувалися внаслідок рясної пропозиції; у довгостроковій перспективі, швидше всього, відбуватиметься незначне (не таке, як на нафту) зниження цін. Відзначалося зростання цін на продовольство (через феномен ЕльНіньо), залізну руду (через рекордний випуск сталі в Китаї) та золото (яке частіше звичайного розглядалось як актив-"притулку").

Найбільший негативний вплив, який зазнали країни, що розвиваються, від волатильності світових цін, мала група продовольчих товарів, оскільки ще до початку війни світові ціни на продовольство були близькі до історичних максимумів, збільшуючи тягар для країн-імпортерів. У 2022 р. зростання цін продовжилося (особливо по пшениці та соняшнику), стабілізувавшись лише у 2023 р. При цьому світові та внутрішні ціни на продовольство все ще залишаються високими, чинячи тиск на продовольчу безпеку країн-імпортерів, що посилюється також слабкими валютами цих країн та їх високим борговим навантаженням. Нарешті, слід зазначити зростання монопольне домінування на світових ринках продовольства найбільших ТНК-експортерів. Як наслідок, понад 300 млн людей у світі (з яких третина знаходиться в країнах тропічної

Африки) відчувають дефіцит продовольства, що вдвічі більше, ніж було у 2019 році [37].

Також слід зазначити, що спекуляції на аналізованому ринку, економічні шоки та негативні кліматичні умови зумовили зростання кількості голодуючих у світі. Крім того, слід зазначити неоднозначний характер впливу найвищих цін на розподіл доходів усередині країн. Як зазначають С. Мохтаді та Д. Кастельс-Кінтана, якщо для країни характерна порівняно висока капіталомісткість виробництва з високою концентрацією земель у руках великих фермерів, високі ціни на продовольство створюють ренту, вигідну великим багатим землевласникам [44]. Крім того, К. Деконник додатково вказує на те, що у глобальних ланцюжках поставок продовольства, де роль малих фермерів незначна, зростання цін на продовольство відбувається з вини великих ТНК, що повністю концентрують торгівлю, зберігання і переробку продовольства [36]. Переважно зростання цін на продовольство обумовлене збільшенням нерівності в країнах, що розвиваються, що підкреслює значимість політики забезпечення соціального захисту як споживачів, так і виробників продовольства. Ймовірно, необхідні механізми, які б забезпечували інтеграцію фермерів у світовий ринок, проте бар'єром на цьому шляху стоять монополістичні продовольчі ТНК, що панують на ринку.

Геоелекономічна фрагментація робить помітний внесок у волатильність ринків сировини. Так, у дослідженні Дж. Альвареса оцінюються наслідки фрагментації міжнародної торгівлі сировиною на 48 ключових видів сировини, і відзначається значний вплив фрагментації на волатильність цін у цій групі товарів, особливо якщо торгівля концентруватиметься у геополітичних блоках [22 с. 1]. Незважаючи на нормалізацію світових цін на більшість видів сировини в 2023 р. геополітична напруженість зберігає і ризик геоелекономічної фрагментації міжнародної торгівлі сировиною. Сировина – важливий фактор як виробництва, так і споживання, вона широко використовується у всіх групах країн, і для нього характерна низька еластичність попиту. Проте слід зазначити географічну концентрацію виробництва сировини – три найбільші

постачальники забезпечують 75% глобального виробництва, і багато імпортерів покладаються лише на незначну кількість постачальників.

Посилення геоекономічної фрагментації створює ризики високої волатильності світових цін на сировину, але ці ефекти залежать від того, якою буде ступінь дисбалансів між попитом та пропозицією внаслідок фрагментації, а також від еластичності попиту та пропозиції за ціною за окремими видами сировини. Цінові ефекти, наприклад, важливі для товарів, значимих з погляду енергетичного переходу (нікель, мідь), а також видів сільськогосподарської продукції, що широко продається в багатьох країнах (у разі, якщо міжнародна торгівля відбуватиметься у межах геополітичних блоків, торгівля цими товарами може постраждати суттєво).

Пандемія та нинішні конфлікти викликали серйозну волатильність світових цін на сировину, яка, у свою чергу, зробила нестійкою інфляцію, ускладнивши монетарну та фіскальну політику для багатьох країн. Зміна клімату та геоекономічна фрагментація можуть ще більше дестабілізувати світові ринки сировини та посилювати волатильність цін, яка залежить переважно від еластичності пропозиції та попиту за ціною. С. Альбриціо відзначає, що чим ця еластичність нижче, тим сильнішою буде реакція цін на раптові зміни попиту та пропозиції [21]. У зв'язку з цим важливим є розуміння швидкості реакції попиту на сировину та її пропозиції, порівняння міри чутливості попиту та пропозиції, в тому числі у довгостроковій перспективі. Також важлива оцінка еластичності у межах різних груп товарів.

Останні дослідження МВФ ґрунтуються на передових роботах, пов'язаних з оцінкою шоків на сировинних ринках [48], що суперечить методикам, представленим раніше. Деякі моделі проводять оцінку відразу по кількох товарах, що є помилковим, так само як і не дуже коректним представляється використання таких оцінок векторних моделей авторегресії. Підхід МВФ передбачає оцінку індивідуальних змін виробництва та споживання сировини за окремими країнами, щоб у результаті оцінити середньозважену глобальну цінову еластичність. Однак це застосовно у разі масштабних шоків, сила яких

велика, щоб вплинути на ціни. Це у свою чергу веде до підвищеної концентрації виробництва та споживання, яка характерна для товарних ринків сировини. Таким чином, якщо виробництво товару сконцентровано в невеликій кількості країн, то шок у виробництві в одній країні серйозно вплине на ціни на цей товар у всьому світі.

Такі потрясіння в конкретних країнах можуть мати серйозний вплив на волатильність світового виробництва та споживання сировини, однак також необхідно брати до уваги і шоки в глобальних ланцюжках поставок (наприклад, проблеми з судноплавством – важливий чинник із боку пропозиції). Значення таких загальних факторів в останні роки особливо зросло у виробництві промислових та продовольчих товарів [51], що пояснюється більшим ступенем синхронізації глобальних бізнес-циклів. Водночас для ринку сільськогосподарської сировини (на відміну від промислової) неспецифічні шоки виробництва істотніші, ніж шоки споживання, оскільки, наприклад, на ринки сільськогосподарської сировини більший вплив мають кліматичні потрясіння (наприклад, повені та посухи ведуть до зниження врожайності).

Слід брати до уваги і еластичність пропозиції, яка за металами (особливо для цинку та міді) буде найнижчою, тоді як для сільськогосподарської сировини – найвищою (зростання світових цін на зерно на 10% веде до збільшення їхнього виробництва протягом року на 6%). Така різниця цілком зрозуміла, оскільки для відкриття нових шахт необхідно набагато більше часу, ніж для внесення добрив (і збільшення врожайності) чи зміни культур. Проте й у різних культур спостерігається диференціація: короткострокова пропозиція менш еластична у багаторічних культур, ніж в однорічних. Так, щоб нові дерева какао почали плодоносити, потрібно п'ять років, а олійної пальми – лише два роки. Якщо розглядати еластичність пропозиції щодо енергоносіїв, то вона вища, ніж у металів, але нижча, ніж у сільськогосподарської продукції.

Важливу роль в оцінці еластичності грають характеристики конкретних товарів, саме можливість їх заміщення, що дозволяє коригувати попит. У дослідженнях МВФ вказується, що еластичність попиту на рис за ціною майже

нульова, оскільки лише 10% цього товару продається на світовому ринку, а в Азії ціни на рис субсидуються. За такими товарами, як пшениця, бавовна та чай цінова еластичність перевищує 0,4, тоді як з вугілля та сирої нафти – менше 0,2 (низький показник тут відбиває труднощі заміни цих товарів у короткостроковій перспективі). По міді та цинку цінова еластичність попиту наближається до нуля, а на олово та свинець становить 0,2–0,3, оскільки цинк та мідь, які використовуються у виробництві сталі та електроприладів, складніше замінити [44]. Разом з тим у міру адаптації ринків до шоків попит та пропозиція на сировину ставатимуть більш чутливими, особливо за металами, та меншою мірою – щодо сільськогосподарських товарів.

Велика нееластичність пропозиції багаторічних культур порівняно з однорічними пояснює різке зростання цін на пшеницю після початку війни та їхнє подальше серйозне падіння. Крім того, свою роль зіграла еластичність попиту, припускаючи можливість заміщення зернових іншими. Особливо нееластичні пропозиція та попит на мінеральну сировину. Країни з найкращим доступом до світових ринків сировини з низькою еластичністю (метали) можуть створювати простір для монетарної політики та бюджетні буфери, щоб бути готовими до можливих шоків. Тому, якщо аграрні та енергетичні субсидії будуть замінюватися цільовими трансфертами, то це сприятиме зростанню еластичності пропозиції та попиту на сировину та зменшить волатильність світових цін на неї. Дж. Альварес вказує, що за рахунок між міжнародної торгівлі можна пом'якшити негативні наслідки шоків на ринку сировини [22], що особливо актуально в умовах фрагментації міжнародної торгівлі та геополітичної напруженості.

3.2. Можливі сценарії розвитку торговельних відносин між США та Китаєм

Введення цілого ряду обмежувальних заходів американською стороною та дії у відповідь з боку торгових партнерів викликали широкий інтерес

дослідницької спільноти та ініціювали аналіз сценаріїв та наслідків торгових конфліктів, насамперед між США та Китаєм. Ранніші роботи були присвячені оцінці різних сценаріїв розвитку торгової війни. Публікації останніх років присвячені вже відомому стану справ між США та Китаєм за підсумками обміну тарифними обмеженнями та призупинення цього процесу у зв'язку з укладенням угоди першої фази — торгової угоди щодо низки питань зовнішньоекономічної взаємодії США та Китаю.

У роботі [24] використано модель багатосекторної торгівлі для аналізу можливих сценаріїв розвитку зовнішньоторговельної взаємодії США з партнерами, зокрема з Китаєм. Розглянуті сценарії можуть істотно вплинути не тільки на торгівлю між США з Китаєм, але й економіку інших країн, що пов'язані з США. Автори застосовують сучасну модель обчислюваної загальної рівноваги, представлену у статті.

Автори [38] моделюють сценарії зміни тарифних обмежень з використанням таблиць витрати - випуск, що охоплюють 165 країн та 17 секторів економіки, а також даних щодо тарифів. У статті кількісно оцінюються наслідки трьох сценаріїв зовнішньоторговельного взаємодії США та Китаю. Перший сценарій передбачає запровадження США тарифу у розмірі 25% на весь імпорт транспортних засобів та автозапчастин незалежно від місця їх походження та симетричні заходи з урахуванням торговельного балансу за статтями автомобільної продукції. У рамках другого сценарію передбачається формування торгової угоди між США та Китаєм та подальше зменшення двостороннього дефіциту вдвічі за рахунок коригування тарифних та нетарифних бар'єрів Китаю по відношенню до США та інших країн та скорочення експорту електроніки та інших промислових товарів з Китаю до США.

Відповідно до третього сценарію напруженість між США та Китаєм посилюється і обидві країни запроваджують 25-відсотковий уніфікований тариф на всі товари. За результатами розрахунків, поданих у дослідженні [24], ВВП США знижується у всіх трьох сценаріях приблизно на 0,2–0,3% після

запровадження тарифів ВВП Китаю практично не змінюється в рамках першого сценарію, за третім — скорочується на 0,5%, а за другим сценарієм скорочення становить від 0,1 до 0,4% залежно від реалізації заходів щодо або імпортного тарифу, або експортних обмежень на постачання окремих видів продукції США (у разі збільшення закупівель зі США втрати більш значні).

У секторальному розрізі наслідки проаналізовано для економіки США. Зміни у доданій вартості досить неоднорідні і залежать від сценарію, що розглядається. Наприклад, сільськогосподарський сектор США помітно виграє від розширення експорту до Китаю в рамках торгової угоди. Водночас сценарії 1 і 3, що передбачають встановлення нових бар'єрів, пов'язані з втратами у більшості секторів, зокрема у сільському господарстві, видобувних галузях, текстильній промисловості, хімічній промисловості, металургії. Така ситуація пояснюється тим, що підвищені тарифи у США припускають сильніший тиск для американських фірм та споживачів, а нова рівновага пов'язана з менш ефективними постачальниками та вищим рівнем цін. Втрати ВВП США в рамках другого сценарію також пояснюються змінами на галузевому рівні: одні галузі виграють від розширення експорту на китайський ринок, інші, навпаки, страждають від порушень у ланцюжках поставок різних товарів, на які відповідно до сценарію накладаються обмеження щодо постачання з Китаю до США.

У статті [37] досліджується вплив торгових заходів Китаю та США на міжнародну торгівлю та економіку, при цьому оцінка проводиться тільки щодо введених заходів щодо сталі та алюмінію. У цьому дослідженні економічний вплив підвищення тарифів оцінюється з використанням бази даних Проекту аналізу глобальної торгівлі (GTAP) десятої та статичної версії моделі GTAP.

В роботі, що описується, передбачається, що тарифи будуть підвищені на 25 п.п. на всі метали та металопродукцію для всіх країн, за деяким винятком. За оцінками автора, за додаткового 25-відсоткового імпортного тарифу на всі метали та металопродукцію з усіх країн імпорт цієї продукції у США скоротиться на 45,9%. Дефіцит торговельного балансу по металах у США

скоротиться на 59,4 млрд дол. за рахунок зниження імпорту, а виробництво металу у країні збільшиться на 9%. Але ті сектори, які використовують метали як вихідні і проміжних матеріалів, ймовірно, втратять міжнародну конкурентоспроможність через зростаючі витрати виробництва. Так, наприклад, експорт автомобілів, електроніки та іншої техніки зі США, за оцінками, скоротиться на 3,4, 5,1 та 5,8% відповідно. Імпорт за іншим секторам США збільшиться.

Скорочення торговельного дефіциту США у всіх галузях оцінюється в 1,3 млрд дол. Однак вищі витрати на імпорт негативно позначаються на реальних доходах та споживанні. Загальний обсяг виробництва та реальний ВВП США скоротяться на 0,2%. Таким чином, автори зазначають, що аналізований захід захистить цільові сектори, але призведе до негативного впливу на економіку країни на макрорівні. У разі Китаю внаслідок підвищення тарифів на метали втрати через скорочення експорту становитимуть 9,3 млрд дол., але загальний негативний ефект для Китаю по всіх галузях становитиме 1,0 млрд дол.

Ще одна робота, що вийшла у світ на піку розвитку торгових воєн, — стаття [43], в якій також використовується CGE-модель GTAP з однойменною базою даних дев'ятої версії, що охоплює 140 регіонів та 57 секторів. У роботі були виділені США як ініціатор торгової війни, Китай як ключовий опонент, Канада, Мексика, Японія, а також інші країни, які ввели прямі тарифи у відповідь проти США.

Фактори виробництва були об'єднані в "кваліфіковану працю", "некваліфіковану працю", "земля", "капітал" та «природні ресурси». Автори зробили припущення, що капітальні товари мають обмежену мобільність. Було сформовано чотири можливі сценарії розвитку торгової війни.

1. США запроваджують додаткові тарифи для всіх торгових партнерів: 25% на сталь та 10% — на алюміній. Інші країни вживають заходів у відповідь шляхом запровадження тарифів.

2. США запроваджують додаткові 25-відсоткові тарифи на товари на суму 250 млрд дол., що імпортуються з Китаю. Китай вводить тарифи у відповідь в діапазоні від 5 до 25% щодо імпорту на суму 110 млрд дол.

3. США вводять 25-відсоткові тарифи на імпорт із Китаю на суму 267 млрд дол. Китай вводить тарифи у відповідь у розмірі 25% на імпорт із США на суму 20 млрд дол.

4. США вводять 25-відсоткові тарифи на автомобілі та запчастини на суму 360 млрд дол. Всі інші країни вживають заходів у відповідь, запроваджуючи аналогічне підвищення тарифних ставок для імпорту зі США.

На момент проведення дослідження сценарії 1 та 2 були вже реалізовано. Сценарії 3 і 4 були оголошені США, але все ще перебували на стадії розгляду. Відповідно до результатів моделювання з урахуванням усіх сценаріїв найбільше постраждали США (ВВП скоротився на 0,8%) та Китай (зниження ВВП на 0,7%). Далі йдуть члени USMCA (Мексика та Канада) через негативний вплив на економіку США, з якою вони тісно пов'язані. Однак у публікації [Haruka, Shinichi, 2019] зазначається, що значний спад для США в основному обумовлений сценарієм 4, який, як відомо, був імплементований.

У сценаріях 1 та 2 ВВП Китаю та США скорочуються на 0,4 та 0,1% відповідно, що призводить до зниження світового ВВП на 0,1%. Результати моделювання сценарію 3 показують, що ВВП Китаю скоротиться ще на 0,4% ВВП США не зміниться. Таким чином, автори демонструють, що китайській економіці, ймовірно, буде завдано більших збитків, ніж економіці США.

Результати дослідження показують, що економічні наслідки масштабної торгової війни з реалізацією всіх чотирьох сценаріїв є значними для всього світу. Так, наприклад, за оцінками [43], світовий ВВП знизиться на 0,2%. Метааналіз досліджень, присвячених оцінці ефектів торгової війни на основі моделі загальної рівноваги, проведений у роботі [38], свідчить про те, що негативні ефекти добробуту не перевищували 0,5% ВВП як для Китаю, так США, при цьому більш значні наслідки спостерігалися для Китаю.

Нещодавні оцінки, які в основному також використовують моделі загальної рівноваги, загалом не суперечать описаним вище. Серед них цікавить робота [50], в якій підвищення тарифів на імпорт з Китаю розглядається в рамках двох етапів, при цьому перший раунд обмежень здебільшого спрямований на проміжні товари, а другий — переважно на споживчу продукцію. Автор використовує багатокраїнову модель загальної рівноваги, яка базується на двоетапній моделі Ітона - Кортума, для кількісної оцінки ефектів цих двох раундів. Показано, що підвищення тарифів на проміжні товари з Китаю веде до негативних наслідків американських підприємств, що займаються переробкою та збуту, заходи призводять до скорочення обсягу виробництва, зайнятості та експорту. Другий раунд сильніше вплинув на американських споживачів, оскільки призвів до підвищення цін на імпортні споживчі товари. У роботі також проведено оцінку впливу торгової війни на добробут США, Китаю та третіх країн (зокрема, В'єтнаму). Згідно з результатами розрахунків, з погляду сукупного реального доходу торгова війна коштує Китаю 35,2 млрд дол., або 0,29% ВВП, США — у 15,6 млрд дол., або 0,08% ВВП, а у випадку В'єтнаму формується позитивний ефект на добробут у 402,8 млн дол., або 0,18% ВВП.

Найбільш очевидний недолік обговорюваних вище робіт полягає в тому, що CGE-моделі, що використовуються в них, калібрувалися на досить старих даних: більша частина використовувала базу даних GTAP 10 з базовим 2014 роком, а за минуле десятиліття структура світової економіки зазнала значних змін. Те саме може бути сказано і про шоки тарифів, що застосовуються в експериментах: ряд змін тарифів, що обговорювалися, втратив актуальність, так ніколи при цьому і не будучи імплементованим. З менш помітних недоліків можна відзначити відсутність ендогенного обмінного курсу у CGE-моделях з аналізованих раніше досліджень, що певною мірою може спотворювати логіку моделювання, якщо цікавить, зокрема платіжний баланс.

Торговельні відносини між США та Китаєм залишаються одним із ключових чинників, що визначають динаміку розвитку глобальної економіки.

Аналіз поточної ситуації дозволяє окреслити кілька можливих сценаріїв їх подальшого розвитку.

Перший сценарій передбачає поступову деескалацію торговельного конфлікту та нормалізацію відносин через дипломатичні канали. Відповідно до цього сценарію, США та Китай шляхом переговорів можуть досягти нових угод, що стосуватимуться тарифів, захисту інтелектуальної власності, технологічного обміну та державної підтримки підприємств. Такий розвиток подій сприяв би відновленню довіри між сторонами, зменшенню напруги в міжнародній торгівлі та стабілізації світових ринків.

Другий сценарій полягає у продовженні торговельної напруги та періодичних загостреннях конфлікту. В умовах політичної нестабільності, конкуренції за технологічне лідерство та стратегічні ринки США та Китай можуть і надалі застосовувати взаємні тарифні та нетарифні обмеження. Такий сценарій призведе до поглиблення фрагментації світової економіки, розриву традиційних ланцюгів постачання та формування регіональних економічних блоків із власними стандартами і правилами.

Третій можливий сценарій пов'язаний із довготривалим стратегічним суперництвом між двома країнами, в межах якого торговельний конфлікт набуде рис структурного протистояння. У цьому випадку відбудеться інтенсивна переорієнтація глобальних потоків інвестицій та торгівлі, з одночасним зміцненням позицій третіх країн, що не є учасниками конфлікту. Світова економіка поступово адаптуватиметься до нової багатопольної реальності, у якій посиляться роль регіональних угруповань та альтернативних економічних союзів.

Крім того, можливий сценарій поступової технологічної "декуплікації" (розриву) між США та Китаєм, що матиме довгострокові наслідки для ринку високих технологій, стандартів виробництва та наукових досліджень. У разі реалізації такого варіанту відбудеться поглиблення поділу глобального технологічного простору на окремі сфери впливу.

Загалом, подальший розвиток торговельних відносин між США та Китаєм залежатиме від комплексу економічних, політичних та технологічних чинників, а також від здатності сторін знайти баланс між національними інтересами та необхідністю забезпечення стабільності глобальної економіки.

Таким чином, розвиток торговельних відносин між США та Китаєм може відбуватися за різними траєкторіями — від нормалізації співпраці до поглиблення конфлікту та структурного протистояння. Кожен із можливих сценаріїв матиме суттєвий вплив на світову економічну систему, формуючи нові правила міжнародної торгівлі, перерозподіляючи глобальні потоки капіталу і товарів, а також визначаючи майбутні напрями технологічного розвитку. У цьому контексті важливим завданням для інших країн світу є адаптація до нових умов та пошук оптимальних стратегій економічного розвитку в умовах глобальної нестабільності.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У процесі дослідження теми «Вплив торговельної війни між США та Китаєм на світову економіку» було розкрито сутність торговельних війн, визначено їхні основні причини, механізми та інструменти, проаналізовано перебіг торговельного конфлікту між США та КНР, а також оцінено його наслідки для глобальної економіки.

На основі проведеного аналізу можна зробити такі висновки:

По-перше, торговельні війни є результатом суперечностей у міжнародній торгівлі, зумовлених прагненням окремих держав захистити національне виробництво, усунути дисбаланси у зовнішній торгівлі або реалізувати політичні інтереси. Основними інструментами торговельної війни є підвищення митних тарифів, введення квот, застосування санкцій та нетарифних обмежень.

По-друге, торговельний конфлікт між США та Китаєм, що розпочався у 2018 році, мав багатофакторну природу. Серед головних причин — значний торговельний дефіцит США з Китаєм, обвинувачення у нечесних торговельних практиках, субсидуванні китайських компаній, примусовій передачі технологій та порушенні прав інтелектуальної власності. Основними етапами конфлікту стали послідовне введення США і КНР взаємних тарифних бар'єрів, переговорні процеси та укладання часткових домовленостей ("Перша фаза" торговельної угоди у 2020 році).

По-третє, торговельні бар'єри, що були встановлені між США та Китаєм, охоплювали широкий спектр товарів — від сільськогосподарської продукції до високотехнологічної електроніки. Це призвело до зростання витрат для споживачів та компаній у обох країнах, зміни торговельних потоків, переорієнтації деяких виробничих процесів в інші регіони Азії та світу.

По-четверте, вплив торговельної війни на світову економіку був багатограним. Спостерігалось уповільнення темпів зростання світового ВВП, зниження обсягів міжнародної торгівлі, зростання невизначеності для

інвесторів і транснаціональних компаній. Особливо постраждали країни, інтегровані у глобальні ланцюги постачання, а також галузі, залежні від експорту до США або КНР.

По-п'яте, сучасний стан торговельних відносин між США та Китаєм залишається напруженим. Незважаючи на укладення часткових угод, значна частина тарифів зберігається, а конкуренція між двома економічними гігантами переходить у нові сфери — технології, інвестиції, стандарти безпеки

Торговельні війни виступають інструментом економічного впливу держав одна на одну, спрямованим на зміну торговельних балансів та захист національного виробника. Торговельний конфлікт між США та Китаєм, що почався у 2018 році, мав глибокі економічні й політичні причини й відчутно вплинув на глобальні економічні процеси, змінивши як структуру міжнародної торгівлі, так і правила взаємодії у світовій економіці.

Враховуючи отримані результати дослідження, пропонуються такі рекомендації:

1. Для урядів США та Китаю

1.1. Активізувати переговорні процеси. З метою зниження економічної напруги між двома найбільшими економіками світу необхідно постійно підтримувати відкритий діалог на рівні керівництва держав, міністерств торгівлі та спеціальних робочих груп. Домовленості повинні бути спрямовані на поетапне зниження митних тарифів, усунення нетарифних бар'єрів та створення більш прозорих правил взаємодії.

1.2. Дотримання правил Світової організації торгівлі (СОТ). Важливо підтримувати механізми багатостороннього врегулювання суперечок, а також поважати міжнародно визнані норми та принципи, що стосуються торгівлі, конкуренції та інтелектуальної власності. Відступ від правил СОТ може призвести до подальшої ескалації конфліктів і дестабілізації міжнародної торговельної системи.

1.3. Створення двосторонніх механізмів арбітражу. Доцільно розробити спеціальні платформи для швидкого й ефективного врегулювання торговельних

суперечок між США та Китаєм без необхідності вдаватися до крайніх заходів, таких як введення нових тарифів чи санкцій.

2. Для інших країн світу

2.1. Диверсифікація зовнішньої торгівлі. Економіки, що суттєво залежать від експорту до США або Китаю, повинні активніше розширювати ринки збуту, виходячи на нові ринки Азії, Африки, Латинської Америки та країн ЄС. Це дозволить зменшити залежність від результатів конфлікту між двома наддержавами.

2.2. Розвиток внутрішнього виробництва. Країни мають стимулювати розвиток місцевих виробничих потужностей, модернізувати індустрію та сприяти переходу на високотехнологічні сектори економіки. Такий підхід підвищить рівень економічної незалежності та стійкості до зовнішніх шоків.

2.3. Активна участь у реформуванні глобальної торговельної системи. Держави мають виступати за оновлення правил світової торгівлі, беручи активну участь у роботі міжнародних організацій, таких як СОТ, а також у регіональних інтеграційних проектах (наприклад, СРTPP, RCER, угодах з ЄС).

3. Для бізнесу

3.1. Адаптація виробничих і постачальних стратегій. Компанії повинні переосмислити свої глобальні ланцюги постачання, зокрема розглядати можливість "шоринг" (повернення виробництва у свої країни) або "ніршоринг" (перенесення виробництва ближче до кінцевого ринку). Гнучкість і диверсифікація ланцюгів поставок стануть запорукою стійкості бізнесу.

3.2. Інвестування у технології та локалізацію виробництва. Інновації, автоматизація виробництва та впровадження передових технологій дадуть змогу скоротити витрати, підвищити продуктивність праці та зменшити чутливість до змін у торговельній політиці.

3.3. Удосконалення системи ризик-менеджменту. Бізнес має розробляти стратегії, які враховують ризики торговельних війн, валютних коливань та геополітичних загроз. Системи прогнозування ризиків і розробка сценарних

моделей дадуть змогу завчасно реагувати на можливі зміни на міжнародному ринку.

4. Для міжнародних організацій

4.1. Сприяння модернізації правил світової торгівлі. Необхідно переглянути чинні торговельні домовленості, щоб вони відповідали сучасним викликам, зокрема в галузях цифрової торгівлі, інтелектуальної власності, інвестицій та державних субсидій.

4.2. Забезпечення рівного доступу до міжнародних ринків. Міжнародні організації повинні працювати над тим, щоб всі учасники світової торгівлі мали рівні умови доступу до ринків без надмірних бар'єрів або дискримінаційних заходів.

4.3. Розвиток глобальних платформ для врегулювання суперечок. Необхідно зміцнювати міжнародні механізми розв'язання торговельних суперечок та модернізувати відповідні процедури в рамках СОТ, забезпечуючи швидкість, об'єктивність і обов'язковість виконання рішень.

Таким чином, торговельна війна між США і Китаєм стала випробуванням для всієї глобальної економіки та виявила необхідність побудови більш стійкої, справедливої та гнучкої світової торговельної системи. Подальший розвиток подій вимагатиме тісної співпраці між державами, бізнесом і міжнародними інституціями задля уникнення нових торговельних криз і збереження стабільності глобального економічного середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрощук М. В. Відносини США та Китаю на сучасному етапі (торговельно-економічний аспект). 2020. С. 106-111. URL: <https://eprints.oa.edu.ua/8268/1/12.pdf>
2. Васильківський, Д. М.. Митне та логістичне регулювання в системі міжнародних економічних відносин: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2020.
3. Дужа І.А. Тихоокеанська стратегія США: інтеграційний та безпековий вимір : дис. ... канд. політ. наук: 23.00.04. Київ, 2016. 222 с.
4. Ільницька У. Інтеграційні процеси в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні: особливості, проблеми та тенденції. Міжнародні інтеграційні процеси: історичний досвід, сучасні виклики та перспективи: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. Львів: Сорока, 2015. С. 117-122.
5. Курнішова Ю.В. Особливості розвитку Азійсько-Тихоокеанського регіону і перспективи зовнішньої політики України. Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки. 2016. За ред. О.С. Власюка. Київ : НІСД, 2016. С. 542-554.
6. Ковтун Т. Д., Матвієнко А. П. Актуальні тренди міжнародної торгівлі товарами та особливості зовнішньої торгівлі України. *Бізнес Інформ*. 2019. № 9. С. 28-35.
7. Кононенко Л. В. Трансформування міжнародної торгівлі в умовах глобалізації і цифровізації економіки. *Наука і техніка сьогодні*. 2022. № 5 (5). – С. 110-121
8. Коробко А. В., Туль С. І. Діджиталізація міжнародної торгівлі: особливості та мегатренди. Актуальні проблеми теорії та практики міжнародних економічних відносин в умовах глобальної трансформації : матеріали наукової конференції студентів та молодих учених спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини (м. Полтава, 2 грудня 2020 р.); за заг. ред. В. Ю. Стрілець. Полтава : ПУЕТ, 2020. С. 42-44.

9. Комшук І.О. Трансформація системи управління ТНК в умовах глобальної конкуренції та посилення ролі науково-технічного прогресу. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/32608338.pdf>
10. Лещенко М. М., Пасенко В. М. Сучасні фактори активізації міжнародного бізнесу в Україні та світі. *Modern Economics*. 2021. № 26(2021). С. 74-83.
11. Міщенко Д. А., Міщенко Л. О. Теоретичні основи механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2021. № 2. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/8.pdf
12. Платонова І. О. Теоретичні засади механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 13-14. С. 125-129.
13. Румянцев А. П. Глобальний прояв розвитку міжнародної торгівлі. Міжнародна науково-практична конференція «Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі»: збірник тез, м.Київ, 13 квітня 2017 р. Київ: Національний авіаційний університет, 2017. с.12-14.
14. Синітович А. М. Історико-правові аспекти розвитку транспортного забезпечення міжнародної торгівлі. Збірник наукових статей Міжнародне право: трансформація доктрини та практики. Київ.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021
15. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України: колективна монографія за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН 107 України Т. О. Осташко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». К., 2019. 350 с.
16. Хмелевський, О. В. Міжнародна логістика у ключових трендах її розвитку. *Інфраструктура ринку*, 38, 61-67. <https://doi.org/10.32843/infrastruct38-10>.
17. Халіна О. В. Нерівномірність економічного розвитку країн світу як глобальна проблема сучасності. *Бізнес Інформ*. 2018. № 5. С. 15-20.

18. .Чередниченко В. О. Китайський вектор у зовнішній політиці США на сучасному етапі. 2021. С. 1-20. URL: https://krs.chmnu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1903/1/Автореферат_Чередниченко.pdf
19. Чижмар Х. Ю. «Торгова війна: США та Китай». 2020. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/18932/Chyzhmar_Torhova_v_iina_SShA_ta_Kytai.pdf?sequence=3
20. Amadeo K. Trade Wars and their Effect on the Economy and You. 2021. URL: <https://www.thebalance.com/trade-wars-definition-how-it-affects-you-4159973>
21. Albrizio S. et al. Sectoral Shocks and the Role of Market Integration: The Role of Natural Gas. *AEA Papers and Proceedings*. 2023. Vol. 113. P. 43–46.
22. Alvarez J. et al. Geoeconomic Fragmentation and Commodity Markets. *IMF Working Paper*. 2023. N 23/201.
23. Bogmans C. et al. The Power of Prices: How Fast Do Commodity Markets Adjust to Shocks?. *IMF Working Paper*. 2024. N 24/77.
24. Bolhuis M., Chen J., Kett B. Fragmentation in Global Trade: Accounting for Commodities . *IMF Working Paper*. 2023. N 23/73.
25. Baldwin R., Freeman R. Risks and Global Supply Chains: What We Know and What We Need to Know . *NBER Working Paper*. 2021. N 29444.
26. Baldwin R., Freeman R. Supply Chain Contagion Waves: Thinking Ahead on Manufacturing ‘Contagion and Reinfection’ from the COVID Concussion. *VoxEU*. 2020. April 1. URL: <https://voxeu.org/article/covid-concussion-and-supply-chain-contagion-waves>.
27. Baumgartner T., Malik Y., Padhi A. Reimagining Industrial Supply Chains, 2020. August 11. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/advanced-electronics/our-insights/reimagining-industrial-supply-chains>
28. Berthou A., Stumpner S. Trade under Lockdown. *Banque de France Working Paper*. 2022. N 867.
29. Boehm C. E., Levchenko A. A., Pandalai-Nayar N. The Long and Short (Run) of Trade Elasticities. *NBER Working Paper*. 2020. N 27064.

30. Bonadio B. et al. Global Supply Chains in the Pandemic. *Journal of International Economics*. 2021. Vol. 133. – N 103534.
31. Borchert I., Di Ubaldo M. Deep Services Trade Agreements and Their Effect on Trade and Value Added. *Working Paper*. 2021. N 9608.
32. Bown C. P. The US–China trade war and Phase One agreement. *Journal of Policy Modeling*. 2021. Vol. 43 (4). – P. 805–843.
33. Bradford A. The Brussels Effect. How the European Union Rules the World. Oxford : Oxford University Press, 2020.
34. Dahl C. Dahl Mineral Elasticity of Demand and Supply Database (MEDS). *Colorado School of Mines Working Paper*. 2020. N 2020-2. April.
35. De Soyres F., Gaillard A. Global Trade and GDP Co-movement. *International Finance Discussion Paper. Board of Governors of the Federal Reserve System*. 2020. N 1282. May.
36. Deconinck K. Concentration and Market Power in the Food Chain. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Paper*. 2021. N 151.
37. Fajgelbaum P.D. et al. Trade War and Global Reallocations. *NBER Working Paper*. 2023. N 29562.
38. Fajgelbaum P. D., Khandelwal A. K. The Economic Impacts of the USChina Trade War. *Annual Review of Economics*. 2022. Vol. 14. P. 205– 228.
39. Gopinath G. et al. Changing Global Linkages: A New Cold War?. *IMF Working Paper*. 2024. N 24/76.
40. Hudson W. M. Revisiting Albert O. Hirschman on Trade and Development. *American Affairs*. 2022. August 20. URL: <https://americanaffairsjournal.org/2022/08/revisiting-albert-o-hirschman-on-tradeand-development/>
41. World Economic Outlook Steady but Slow: Resilience amid Divergence. 2024. April.
42. Jacks D., Stuermer M. What Drives Commodity Price Booms and Busts?. *Energy Economics*. 2020. Vol. 85. – P. 104035.

43. Kilian L., Zhou X. The Econometrics of Oil Market VAR Models. *Advances in Econometrics*. 2023. Vol. 45B. P. 65–95.
44. Mohtadi S., Castells-Quintana D. The distributional dimension of the resource curse: Commodity price shocks and income inequality. *Structural Change and Economic Dynamics*. 2021. Vol. 59 (C). P. 63–78.
45. Qiu H., Shin H. S., Zhang L. Mapping the Realignment of Global Value Chains . *BIS Bulletin*. 2023. N 78.
46. Rodrik D. What Next for Globalization? Project Syndicate. 2023. – March 9. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/failure-ofhyper-globalization-creates-need-for-new-economic-narrative-by-dani-rodrik2023-03>.
47. Trade and Development Report: Growth, Debt, and Climate: Realigning the Global Financial Architecture. New York, 2023.
48. Global Trade Update March 2024. New York, 2024.
49. Statistics and Trade in International Trade 2023. Recent trade Patterns: Slowdown, Volatility and Heterogeneity. UN, UNCTAD, 2024.
50. Wang M., Hannan S. A. Trade Diversion Effects from Global Tensions. Higher Than We Think. *IMF Working Paper*. 2023. N 23/234.
51. A Global Food Crisis. World Food Programme (WFP), 2024. URL: <https://www.wfp.org/global-hunger-crisis>.
52. Trade Monitoring Updates: A Year of Turbulence on Food and Fertilizers Markets. World Trade Organization (WTO), 2023. February 28.
53. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. New York, 1977. P. 354–355.
54. Ricardo D. The Principles of Political Economy and Taxation. London : J. M. Dent and Sons, 1948.