

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І БІЗНЕСУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач випускової кафедри
_____ Л. М. Побоченко
«_____» _____ 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА **(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)**

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ
«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

Тема: «Глобальні економічні наслідки торговельної війни між США і Китаєм»

Виконавець: Скопич Владислав Юрійович,
група МEB-401

(підпис виконавця)

Керівник: к.е.н., професор, професор
кафедри міжнародних економічних
відносин і бізнесу ФМВ НАУ
Татаренко Наталія Олексіївна

(підпис керівника)

Нормоконтролер: Панікар Герман Юрійович

(підпис нормоконтролера)

Київ – 2023

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин

Кафедра міжнародних економічних відносин і бізнесу

спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Побоченко Л.М.

«___» _____ 2023 р.

ЗАВДАННЯ

на виконання кваліфікаційної роботи

Скопича Владислава Юрійовича

1. Темароботи «Глобальні економічні наслідки торговельної війни між США і Китаєм» затверджена наказом ректора від «29» березня 2023 р. № 423/ст.
2. Термін виконання роботи: з 22 травня 2023 року по 25 червня 2023 року.
3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти щодо економічних наслідків торговельної війни між США і Китаєм, статистичні матеріали Міністерства фінансів США, Міністерства торгівлі США, Міністерства закордонних справ США, Міністерства комерції Китаю, Національного статистичного бюро Китаю, Всесвітньої організації торгівлі, Міжнародного валютного фонду, Організації економічного співробітництва та розвитку, матеріали й аналітичні звіти міжнародних компаній: Звіти та публікації Банку міжнародних розрахунків.
4. Зміст пояснювальної записки: теоретичні аспекти передумов та причин виникнення торгових війн, тренди розвитку торговельно-економічних відносин США і Китаю в умовах глобальної економічної нестабільності, глобалізація і перспективи розвитку торговельних відносин між США та Китаєм.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: у роботі розміщено 12 таблиць, 2 рисунки та 4 додатки.
6. Презентація основних результатів кваліфікаційної роботи в електронному вигляді. Розроблена презентація в Microsoft Office Power Point, складає 21 слайд.

7. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Вивчити літературні джерела з предмету дослідження та написати заяву прозатвердження теми кваліфікаційної роботи	08.03.2023	Виконано
2.	Затвердити план дослідження та отримати завдання до виконання кваліфікаційної роботи	27.03.2023	Виконано
3.	Розкрити теоретичні аспекти передумов та причин виникнення торгових війн	01.05.2023- 10.05.2023	Виконано
4.	Визначити тренди розвитку торговельно-економічних відносин США і Китаю в умовах глобальної економічної нестабільності	11.05.2023- 21.05.2023	Виконано
5.	Глобалізація і перспективи розвитку торговельних відносин між США та Китаєм	22.05.2023- 28.05.2023	Виконано
6.	Написати реферат, вступ, висновки та оформити список використаних джерел і додатки	29.05.2023- 04.06.2023	Виконано
7.	Оформити кваліфікаційну роботу та пройти перевірку на плагіат	05.06.2023	Виконано
8.	Передати кваліфікаційну роботу рецензенту для рецензування (за 10 днів до захисту)	09.06.2023	Виконано
9.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	12.06.2023	Виконано
10.	Передати кваліфікаційну роботу науковому керівникові для написання відгуку (за 7 днів до захисту)	12.06.2023	Виконано

8. Дата видачі завдання: «27» березня 2023 р.

Керівник кваліфікаційної роботи

_____ (підпис керівника)

Татаренко Н.О.

Завдання прийняв до виконання

_____ (підпис випускника)

Скопич В.Ю.

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Глобальні економічні наслідки торговельної війни між США і Китаєм»: 115 с., 2 рис. 12 табл. 109 літературних джерела.

Перелік ключових слів (словосполучень): ТОРГОВЕЛЬНА ВІЙНА, ЕКОНОМІЧНІ САНКЦІЇ, МІЖНАРОДНИЙ ТОРГІВЕЛЬНИЙ БАЛАНС, ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, ПОТЕНЦІЙНІ ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ, ГЕОПОЛІТИЧНІ НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНИХ ВІЙН, ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ЕКОНОМІК, ВИРОБНИЦТВО, РОЗВИТОК ТЕХНОЛОГІЙ, ГЛОБАЛЬНІ ФІНАНСИ.

Об'єкт дослідження: глобальні економічні війни і їхні наслідки

Предмет дослідження: вплив економічної війни між Китаєм та США на світову економіку.

Мета кваліфікаційної роботи: дослідження впливу торговельної війни між двома найбільшими світовими економіками на глобальну економіку, зокрема на торгівлю, рух інвестицій, регіональну та світову стабільність, а також на процеси формування нових геополітичних зон впливу.

Методи дослідження: теоретичні методи: аналізу та синтезу, індукції та дедукції, історичного та логічного, каузальний; емпіричні методи: статистичний, графічний, класифікацій; метод експертних оцінок, рейтингування та ін.

Отримані результати та їх новизна: полягає у розкритті деяких питань щодо дослідження глобальних економічних наслідків торговельної війни між США і Китаєм та наслідки і результати застосування глобальних механізмів протидії торговельним війнам і можливості, що відкриваються перед Україною.

Значущість виконаної роботи та висновки: подальше створення правових, політичних, економічних умов для пом'якшення протистояння економіки США та Китаю.

Рекомендації щодо використання результатів: матеріали кваліфікаційної роботи можуть бути використані як основа наукових досліджень і в процесі підготовки аналітичних матеріалів щодо оцінки стану економічного співробітництва США та КНР

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЕРЕДУМОВ ТА ПРИЧИН ВИНИКНЕННЯ ТОРГОВИХ ВІЙН.....	9
1.1. Торгові війни як інструмент економічної експансії і конкурентної боротьби.....	9
1.2. Сучасні методи ведення торговельної війни, її об'єкти і суб'єкти.....	20
1.3. Глобальні наслідки торгових війн.....	32
1.4. Міжнародні економічні механізми протидії торговим війнам.....	36
РОЗДІЛ 2	
ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН США І КИТАЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	41
2.1. Чинники протистояння та загострення торгових війн між США і Китаєм..	41
2.2. Напрямки і форми ведення торгової війни між США і Китаєм.....	60
2.3. Наслідки торговельної війни для економік США і Китаю.....	70
2.4. Динаміка змін показників світової торгівлі у контексті торговельних війн США і Китаю	79
РОЗДІЛ 3	
ГЛОБАЛІЗАЦІЯ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ США ТА КИТАЄМ.....	86
3.1. Перспективи розвитку стратегічного партнерства в умовах посилення економічної конкуренції США і Китаю.....	86
3.2. Глобальні економічні інтереси і напрямки протидії торговельним війнам між США і Китаєм.....	92
3.3. Наслідки та результати застосування глобальних механізмів протидії торговельним війнам і можливості, що відкриваються перед Україною	98
ВИСНОВКИ.....	102
СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ...	106
ДОДАТКИ.....	116

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Актуальність теми «Глобальні економічні наслідки торговельної війни між США і Китаєм» полягає в тому, що на сучасному етапі розвитку світової економіки Китай та США є визначальними гравцями у міжнародному просторі. Їхня взаємодія, чи протистояння прямо впливають на інші національні економіки, створюючи нове підґрунтя розвитку, чи стримуючи його динаміку. З удосконаленням економічного середовища США та Китаю вплив цих країн буде посилюватися і поширюватись не лише на китайсько-американські торговельні та інвестиційні зв'язки, економічне зростання – в майбутньому вони визначатимуть конфігурацію міжнародних економічних відносин у глобальному масштабі.

Проте, водночас із зростанням економік США і Китаю розвивається і поглиблюється економічний конфлікт між ними. Основні наслідки протистояння полягають у порушенні дії законів ринку, формування умов недосконалої міжнародної конкуренції, загостренні суперечок щодо справедливості дії торговельних правил, співвідношення експорту та імпорту, щодо використання інтелектуальної власності, доступу до ринків сировини, інвестицій та технологій. Так, зокрема, у сфері торгівлі США постійно вводять і підвищують мита на китайський імпорт, що спричинило відповідні контрзаходи з боку Китаю. Така ситуація призводить до виникнення часто непереборувальних торговельних бар'єрів, зростання невпевненості бізнесу та зниження міжнародної довіри.

Глобальні економічні наслідки цієї економічної війни відчуваються на різних рівнях. Зменшення міжнародної торгівлі та інвестицій призводить до зменшення обсягів виробництва, збільшення цін на товари і послуги, а також падіння світової економіки та посилення її нерівноваги.

Цей конфлікт також має геополітичні наслідки, оскільки США та Китай займають ключові позиції в системі світового господарства. Розбіжності між ними спричиняють нестабільність у міжнародних відносинах та можуть вплинути на геополітичний баланс сил.

Предметно дослідили цю проблему зарубіжні науковці М. Аміті, Е. Балістреті,

Е. Бекерс, А. Буе, Дж. Веллі, К. Гамільтон, Р. Гіллберрі, Е. Девід, Д. Лаборд Д. Тан, Р. Тех, Ч. Чен, Р. Осса, П. Круз Д. Робертсон, Е. Дейвіс та інші.

Серед праць, в яких досліджуються проблеми глобальних економічних наслідків торговельної війни між США і Китаєм, можна виділити дослідження таких авторів, як С. Цзинпін, Ц. Шаньхуа, Л. Цзяньхуа, дослідження яких мають прикладне значення.

Питання торговельних воєн знайшли своє відображення у працях багатьох вітчизняних дослідників, а саме Е. Асланової, Н. Гавриленка, О. Іващенко, Л. Побоченко, І. Набок, Т. Радіонової, Н. Резнікової, Н. Татаренко, Г. Широкого, С. Якубовського. Всі вони розглядали різні аспекти економічної війни між США і Китаєм та її впливу на економіку країн і світову торгівлю, аналізуючи економічні наслідки, геополітичні аспекти та стратегії реагування на цей конфлікт, тим самим створюючи глибоке теоретичне підґрунтя аналізу сучасних трендів двосторонніх економічних відносин цих країн. Їхні роботи стали методологічною основою для вивчення проблеми глобальних економічних наслідків торговельної війни між США і Китаєм.

Метою кваліфікаційної роботи стало дослідження впливу торговельної війни між двома найбільшими світовими економіками на глобальну економіку, зокрема на торгівлю, рух інвестицій, регіональну та світову стабільність, а також на процеси формування нових геополітичних зон впливу.

Відповідно до поставленої мети було визначено **основні завдання**:

Основними завданнями дослідження теми «Глобальні економічні наслідки торговельної війни між США і Китаєм» є:

- дослідити торгові війни як інструмент економічної експансії і конкурентної боротьби;
- проаналізувати сучасні методи ведення торговельної війни, її об'єкти і суб'єкти;
- з'ясувати глобальні наслідки торгових воєн;
- охарактеризувати міжнародні економічні механізми протидії торговим війнам;
- класифікувати чинники протистояння та загострення торгових війн між США і Китаєм;
- визначити напрямки і форми ведення торгової війни між США і Китаєм;

- проаналізувати наслідки торговельної війни для економік США і Китаю;
- дослідити динаміку змін показників світової торгівлі у контексті торговельних війн США і Китаю;
- визначити перспективи розвитку стратегічного партнерства в умовах посилення економічної конкуренції США і Китаю;
- охарактеризувати глобальні економічні інтереси і напрямки протидії торговельним війнам між США і Китаєм;
- виявити наслідки та результати застосування глобальних механізмів протидії торговельним війнам і можливості, що відкриваються перед Україною.

Об’єкт дослідження: глобальні економічні війни і їхні наслідки

Предмет дослідження: вплив економічної війни між Китаєм та США на світову економіку.

Методи дослідження: теоретичні методи: аналізу та синтезу, індукції та дедукції, історичного та логічного, каузальний; емпіричні методи: статистичний, графічний, класифікацій; метод експертних оцінок, рейтингування та ін.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та висновки кваліфікаційного дослідження висвітлено в науковій публікації:

Скопич В.Ю. Міжнародні економічні механізми протидії торговим війнам // Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: Тези доповідей XIV міжнародної науково-практичної конференції, Київ, 11.05.2023 р., Національний авіаційний університет, 2023. – С. 191-193.

Скопич В.Ю. Торгові війни як інструмент конкурентної боротьби // Міжнародні економічні відносини в контексті викликів і загроз XXI століття: Тези доповідей III студентського наукового семінару, Луцьк, 26.05.2023, Луцький національний технічний університет.

Структура дипломної роботи. Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку бібліографічних посилань використаних джерел та додатків. В роботі розміщено 12 таблиць, 2 рисунки та 4 додатки. Список бібліографічних посилань використаних джерел включає 109 найменувань на десяти сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЕРЕДУМОВ ТА ПРИЧИН ВИНИКНЕННЯ ТОРГОВИХ ВІЙН

1.1. Торгові війни як інструмент економічної експансії і конкурентної боротьби

Торгові війни є складною темою, що викликає багато дискусій та обговорень серед економістів, політиків та громадськості. Незважаючи на це, багато експертів погоджуються з тим, що торгові війни можуть стати інструментом економічної експансії та конкурентної боротьби між країнами.

Одне з визначень торгової війни було запропоноване американським економістом М. Фрідменом. Він визначив торгову війну як «стан спроб захистити одну групу робітників від міжнародної конкуренції за рахунок високих цін на внутрішньому ринку, що веде до зниження конкурентоспроможності та інвестицій».

Світові торгові війни та конфлікти виникли з появою міжнародної торгівлі. З роками їх характер змінювався у галузевому розрізі. Так, якщо в давні часи війни спалахували переважно через зіткнення інтересів виробників на ринках сировини, то з розвитком економіки країн спектр галузей став значно ширшим, уже включаючи легку та хімічну промисловість, ринки високих технологій.

Детального розгляду вимагають учасники торгових конфліктів та його мотиви у кожному конкретному протистоянні. Тільки після вивчення та аналізу торгових воєн можна буде розробити більш дієвий апарат їх вирішення, а в майбутньому і запобігання виникненню перших ознак напруги.

Виникнення торгових війн зазвичай пов'язане з конкуренцією на світовому ринку та бажанням захистити власні економічні інтереси (див. Табл. 1.1):

Причини торгових війн

Причина торгової війни	Приклад
Нерівноправні умови торгівлі	Це може включати дискримінацію при ввезенні товарів, надмірні митні бар'єри, несправедливі угоди про вільну торгівлю тощо.
Захист домашніх господарств	Уряд може запроваджувати тарифи та інші обмеження, щоб захистити домашніх господарств від конкуренції з-за кордону.
Захист національної безпеки	Уряд може ввести економічні санкції на країну-агресора або на країну, яка є потенційною загрозою для національної безпеки

Примітка. Складено автором за даними World Trade Organization, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, Financial Times, Bloomberg.

Торгові війни поширюються через різноманітні фактори, такі як митні перешкоди, територіальні конфлікти, розбіжності у цінах, проблеми з санітарією та екологією. Наприклад, Д. Айрвінг та П. Деннісон, автори книги «International Economics» зазначають, що митні перешкоди, територіальні конфлікти, розбіжності у цінах, проблеми з санітарією та екологією можуть стати причиною торгових війн. Крім того, вони наголошують, що утворення зон вільної торгівлі та митних союзів не є гарантією принципових змін у структурі світової економіки.

Незалежний американський економіст Дж. Стігліц також зазначає, що об'єднання країн в економічні блоки не завжди приводить до успіху у реалізації ідей вільної торгівлі, а може призвести до капітуляції перед протекціоністськими принципами.

Крім таких авторів, як С. Цзинпін, Ц. Шаньхуа, Л. Цзяньхуа, П. Круз, Д. Робертсон, Е. Дейвіс, які досліджували проблему торгових війн, до їх числа також відносять Р. Фічера, автора книги «International Trade and Economic Relations in a Nutshell» він зосереджується на аналізі того, як торгівля впливає на розвиток економіки, а також на розгляді ключових викликів, які виникають у міжнародній торгівлі, таких як митні перешкоди, державні субсидії та інтелектуальна власність, а також М. Познера, який опублікував роботу «The Limits of Power: The Politics of Trade in the Era of Globalization», наголошує на тому, що торгова політика є складним політичним питанням, і залежить від багатьох факторів, таких як силові

стосунки між країнами, внутрішні політичні процеси, а також геополітичні і економічні інтереси. Він також досліджує ефективність різних міжнародних торгових угод, таких як Світова організація торгівлі (ВТО), і розглядає взаємозв'язок між торгівлею та політикою. У своїй роботі М. Познер також звертає увагу на те, що торгові війни можуть мати негативний вплив на міжнародну торгівлю та світову економіку в цілому. Крім того, А. Артемен та Р. Стерн у своїй книзі «The Theory of International Trade» розглядають причини торгових війн та їх наслідки для світової економіки [5; 10; 18].

Загальна мета економічної війни полягає в захисті національних інтересів і збільшенні вигод від міжнародної торгівлі. Наприклад, одна з цілей торговельної війни США з Китаєм полягає в зменшенні дисбалансу торгового балансу між країнами та збільшенні американського експорту в Китай. У той же час, Китай використовує різні економічні інструменти, щоб захистити своїх внутрішніх виробників та збільшити свою глобальну економічну позицію.

У деяких випадках економічна війна може бути використана як інструмент геополітичної боротьби, наприклад, у випадку росії та Європейського Союзу. Наприклад, у 2014 році росія ввела економічні санкції проти Європейського Союзу та інших країн, які приєдналися до санкційної кампанії проти росії через її анексію Криму та підтримку бойовиків на сході України. Заходи економічної блокади від інших країн можуть бути використані для того, щоб підтримати економічну стійкість ворога та зменшити його вплив на світову політичну та економічну арену.

Протести, економічні війни також можуть мати негативний вплив на глобальну економіку та міжнародні відносини. Вони можуть призвести до зменшення обсягів міжнародної торгівлі, зростання інфляції та спаду глобального економічного зростання. Тому важливо забезпечити баланс між захистом національних інтересів та збереженням вільної торгівлі для забезпечення стабільності світової економіки.

Останні торгові війни, у яких взяли участь провідні члени СОТ, підтверджують думку про те, що дилема між вільною торгівлею та протекціонізмом

не зникає, а лише зсувається на інший рівень зовнішньоторговельних відносин. Утворення зон вільної торгівлі та митних союзів не сприяє принциповим змінам у структурі світової економіки. Об'єднання країн в економічні блоки може не означати успіху у реалізації ідей вільної торгівлі та може призвести до капітуляції перед протекціоністськими принципами. Дилема між вільною торгівлею та протекціонізмом не зникає, а лише зсувається на інший рівень зовнішньоторговельних відносин. Останні зведення торгових воєн, у яких взяли участь провідні члени СОТ, підтверджують цю думку.

Перед тим, як відносини між країнами досягають стану торговельної війни, проходять кілька етапів спірних торговельних відносин, які можна ідентифікувати за певними характеристиками (табл. 1.2):

Таблиця 1.2

Ступені загострення торговельних спорів

Етап	Характеристика
Спірна ситуація у торгівлі	Відносини між країнами характеризуються явною суперечністю та напругою, але ще не призвели до матеріальних втрат або погіршення умов торгівлі. Ця ситуація є найбільш сприятливою для вирішення конфлікту.
Торговельна суперечка	Напруга у відносинах досягає рівня, коли вже виникають матеріальні збитки через заходи, які були запроваджені однією країною і погіршують умови торгівлі іншої країни. В цьому випадку конфлікт потребує вирішення.
Торговельний конфлікт	Напруга досягає високого рівня, і матеріальні збитки заподіяні обома країнами одне одному. Цей етап також вимагає вирішення.
Торговельна війна	Напруга між країнами досягає найвищого рівня. Застосування інтенсивних заборонних заходів торговельної політики може призвести до великих матеріальних втрат країни, проти якої вони були заподіяні. У цьому випадку розв'язання конфлікту може бути надзвичайно складним та тривалим.

Примітка. Складено автором за даними Bagwell K. The Economics of the World Trading System / K. Bagwell, R. W. Staiger // The MIT Press, 2002. – С. 32.

Крім того, необхідно враховувати те, що лібералізація торгівлі може нести в собі загрози для економічної безпеки деяких країн. Наприклад, залежність від імпорту може стати проблемою в разі зростання цін на зовнішні ринки, або ж негативний вплив на вітчизняний виробник може привести до зменшення конкурентоспроможності країни в цілому.

Отже, розвиток міжнародної торгівлі потребує балансу між лібералізацією та

протекціонізмом. Сучасні тенденції свідчать про те, що лібералізація є домінуючим напрямком, але протекціонізм залишається важливим елементом в економічних політиках країн. Розв'язання торговельних конфліктів вимагає дотримання певних процедур, запроваджених міжнародними організаціями, такими як СОТ, а також пошуку компромісів між інтересами країн.

Також, слід зазначити, що факторами торгової війни можуть стати економічна конкуренція та економічна експансія, коли країни вводять тарифи, квоти або інші обмеження для зменшення конкуренції на своєму ринку. Якщо одна країна збільшує свою економічну експансію, це може стати причиною для торгових війн, коли інші країни вводять заходи для збереження своєї конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Торгова війна може призвести до підвищення цін на продукти, зниження економічного зростання та загрози стабільності глобальної економіки.

Економічна конкуренція – це ситуація на ринку, коли два або більше суб'єктів економіки, таких як підприємства, держави чи регіони, змагаються між собою за покупців, інвесторів або ресурси. Конкуренція сприяє зниженню цін, підвищенню якості продукції та стимулює інновації [54].

Економічна експансія – це процес розширення підприємницької діяльності за межами власного ринку з метою збільшення обсягу продажів, заробітку та здобуття нових ринків. Це може бути досягнуто шляхом збільшення експорту продукції або відкриття власних філій іноземних компаній [54].

Хоча економічна конкуренція та економічна експансія можуть стимулювати економічний розвиток, вони можуть також призвести до конфліктів та торгових війн між країнами. Наприклад, в 2018 році США запровадили мита на сталеві та алюмінієві імпорتنі товари з багатьох країн, заявляючи, що це необхідно для захисту внутрішніх виробників від недобросовісної конкуренції з-за кордону. Ця дія спричинила серйозну торговельну війну між США та її торговельними партнерами, такими як Канада, ЄС, Китай та Індія [99].

Іншим прикладом економічної експансії може бути придбання компанією інших підприємств у різних країнах світу, щоб розширити свій бізнес та збільшити свою ринкову частку. Наприклад, американська компанія Соса-Сола придбала

більшість акцій європейської компанії Innocent Drinks, яка спеціалізується на виробництві натуральних соків та смузі.

Щодо відношення економічної конкуренції та економічної експансії до економічної та торговельної війни, то можна сказати, що вони можуть бути однією з причин таких конфліктів. Коли компанії з різних країн конкурують за ринок збуту, вони можуть застосовувати різні методи, щоб збільшити свою частку на ринку. Це може призвести до торговельних перешкод та інших конфліктів.

Наприклад, у 2018 році США ввели мита на імпорт сталі та алюмінію з Європейського Союзу, Канади та Мексики, що спричинило торговельний конфлікт між цими країнами. Це сталося через те, що США вважали, що їхні компанії зазнають несправедливих умов конкуренції від своїх партнерів з інших країн. Як відповідь, країни, що постраждали від мит, запровадили свої торговельні заходи проти США, що можна вважати прикладом торговельної війни [86].

Слід зазначити, що торгові війни можуть мати як позитивні, так і негативні наслідки для економіки країн. З одного боку, вони можуть бути ефективним інструментом економічної експансії та збільшення конкурентоспроможності країн-учасниць. З іншого боку, вони можуть спричинити зменшення міжнародної торгівлі, зниження глобального економічного зростання та загострення міжнародної політичної напруженості.

Загальною теоретичною підставою торгових війн є концепція захисту національних інтересів. Країни можуть вживати заходів, які дозволяють їм захистити від імпорту конкурентів свою власну промисловість та збільшити виробництво внутрішнього споживання. Проте, такі заходи можуть викликати реакцію інших країн, що може призвести до відповідних заходів торгової політики, що посилює ризики торгової війни.

За теорією А. Сміта, Д. Рікардо та А. Шміта, вільна торгівля між країнами дозволяє кожній з них сконцентруватися на виробництві тих товарів та послуг, в яких вона має конкурентні переваги, тобто найефективніша у виробництві. Це дозволяє збільшити виробництво та знизити вартість товарів та послуг, що забезпечує більший споживчий попит та стимулює економічне зростання.

Серед економістів, які висловлюють деякі застереження щодо вільної торгівлі,

можна виділити таких авторитетних науковців, як П. Кругман, Дж. Стігліц, Р. Рейк, Дж. Гелбрейт та інші. Вони висловлюють думку, що вільна торгівля може мати певні негативні наслідки для окремих секторів економіки, а також призводити до збільшення нерівності у розподілі доходів між різними країнами.

Торгові війни можуть мати негативні наслідки, такі як зменшення обсягів торгівлі, збільшення цін на товари та послуги, збільшення нерівності в розподілі доходів, погіршення стосунків між країнами, зниження глобального економічного зростання та загострення міжнародної політичної напруженості.

За даними Міжнародної організації торгівлі, введення торгових бар'єрів між країнами призводить до зниження обсягів торгівлі в середньому на 50%, що може значно вплинути на економіку країн.

Для деяких країн торгові війни можуть бути вигідним інструментом конкурентної боротьби та економічної експансії. Наприклад, країни, що мають сильні експортні потенціали та велику кількість власних ресурсів, можуть використовувати торгові війни, щоб захистити свої інтереси та збільшити свої експортні можливості.

Для країн, що не мають таких переваг, торгові війни можуть бути не вигідними, оскільки вони можуть привести до зниження міжнародної торгівлі та загострення міжнародної політичної напруженості. Крім того, торгові війни можуть призвести до підвищення цін на товари та послуги для споживачів в обох країнах-учасниках.

Аналіз світової ситуації межі XX і XXI століть дозволяє зафіксувати такі варіанти ведення торгових воїн:

- по-перше, припинення поставок найбільш необхідних країні-супернику товарів (в основному, сировини);
- по-друге, повна відмова держави від торговельних відносин з іншою державою (якщо це можливо);
- по-третє, постачання свідомо недоброякісної продукції (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 імпорту продукції країни-суперника.

Найбільші торгові війни сучасності можна розмістити у наступному хронологічному порядку (табл.1.3):

Таблиця 1.3

Хронологія торгових війн

Рік	Країни / регіони, які здійснюють торгові заходи	Характеристика конфлікту
1	2	3
2017	США - Китай	США запровадили мита на китайське сталеварення та алюмінієві вироби, Китай відповів аналогічними митами на сільськогосподарську продукцію та автомобілі
2018	США - Китай	США запровадили мита на більшість китайських товарів, Китай відповів митами на американську сою та нафту
2018	США - Європейський союз	США запровадили мита на європейську сталь та алюміній, ЄС відповів митами на американські товари, такі як горіхи, сіль та високотехнологічну продукцію
2018	США - Канада	США запровадили мита на канадську сталь та алюміній, Канада відповіла митами на американську сталь та інші товари
2018	США - Мексика	США запровадили мита на мексиканську сталь та алюміній, Мексика відповіла митами на американську сталь, свинину та сир
2019	США - Китай	США запровадили мита на китайські товари на суму 300 млрд дол. США, Китай відповів митами на американські товари на суму 75 млрд дол. США
2019	Японія – Південна Корея	Японія заборонила експорт матеріалів до Південної Кореї, які використовуються в електроніці та виробництві смартфонів.
2019	Індія та США	США ввів тарифи на індійські товари, зокрема на алюміній та сталеві деталі. Індія відповіла на це тарифами на американські товари
2019	США та ЄС	Спир про субсидії, надані Airbus та Boeing. США наклали тарифи на європейські товари, що відповідають приблизно 7,5 млрд дол. США
2019	США та Туреччина	Спир про турецьку оподаткування на американські товари. США наклали тарифи на турецькі товари.
2019	Японія та Південна Корея	Японія зупинила поставки матеріалів для смартфонів Південній Кореї, яка відповіла бойкотом японських товарів
2019	США та Мексика	США загрозували накласти тарифи на мексиканські товари, якщо Мексика не зупинить міграційні потоки до США
2020	США та Європейський Союз	Суперечка стосовно субсидій авіакомпаніям Boeing і Airbus
2020	США та Індія	Суперечка щодо торгівлі медичними пристроями під час пандемії
2020	США та Китай	Посилення санкцій та тарифів через геополітичні розбіжності
2020	Індія та Китай	Збільшення мит на взаємну торгівлю
2020	США та Велика Британія	Загроза санкцій через податкову реформу, яка впливає на технологічні компанії Суперечки щодо торгівлі з продуктів харчування Суперечки стосовно алюмінієвих і сталевих тарифів

1	2	3
2021	США та Європейський Союз	Суперечка щодо мит на цифрові послуги
2021	США та Індія	Суперечки щодо мит на деякі індійські продукти
2021	США та Китай	Збільшення мит на взаємну торгівлю
2021	США та Китай	Законодавча ініціатива «Американська конкуренція та інвестиції»
2021	США та Туреччина	Загроза санкцій через покупку турецькою стороною ПЗРК S-400
2022	США та Канада	Суперечки щодо мит на лісопродукти та інші товари

Примітка. Складено автором за даними офіційний сайту World Trade Organization. – Режим доступу: <https://www.wto.org>.

«У майбутньому торгові війни стануть головною проблемою у відносинах між головними торговими блоками», – вважає міжнародний експерт А.Ослунд. В умовах фінансово-економічної кризи перемагає той, хто перший оволодіє технологіями, які дозволяють випередити конкурентів у продуктивності та якості продукції, що виробляється.

Таким чином у світі існують багато прикладів торгових війн і вони відображають різноманітні виміри конкурентної боротьби та економічної експансії, які викликаються різними чинниками, такими як геополітичні інтереси, технологічний прогрес, соціально-економічні фактори та інші.

Наприклад, за даними Уряду США, введення мит на сталі та алюміній було спрямоване на захист американської промисловості та збільшення виробництва в США. Також, відомим прикладом є Китай, який використовує торгові бар'єри для збільшення експорту вітчизняних товарів та послуг, зменшення залежності від імпорту та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

Також, один з найбільш відомих прикладів торгової війни – це конфлікт між США та Китаєм, який почався у 2018 році. США ввело мита на імпорт товарів з Китаю, включаючи сталеві та алюмінієві вироби, електроніку та текстиль. У відповідь на це, Китай ввів мита на товари з США, включаючи сою та автомобілі. Цей конфлікт мав значний вплив на світову економіку та міжнародну торгівлю, знизивши обсяги торгівлі та збільшивши ціни на товари для споживачів.

Однак, торгові війни можуть мати і позитивні наслідки, якщо вони застосовуються з метою захисту національних інтересів та сприяння розвитку

вітчизняного виробництва. Наприклад, США застосували таку стратегію в 1970-х роках, коли вони ввели мита на імпорт японських автомобілів, що дозволило американським автовиробникам отримати додатковий час на розвиток нових технологій та підвищення якості своїх виробів.

Одним з можливих способів врегулювання конфліктів, що виникають між державами через застосування торгових війн, є використання переговорів та укладення торгових угод. Так, США та Китай підписали торгову угоду у 2020 році, яка передбачала зменшення мит та інших обмежень на взаємну торгівлю, а також зобов'язання Китаю збільшити обсяги імпорту товарів.

Також важливо зазначити, що торгові війни можуть бути спровоковані не лише економічними факторами, але і політичними, такими як конфлікти між країнами, санкції та інші міжнародні суперечки. У таких випадках, торгова війна може стати інструментом політичної боротьби, а не лише економічною.

Розглядаючи тему торгових війн, важливо зрозуміти, що вони можуть мати різні форми та причини виникнення. Однією з них є наступальна війна, коли країна відкрито нападає на іншу країну з метою заволодіти її ресурсами або збільшити свою територію. В таких випадках, торгівля може стати інструментом економічного тиску на країну-жертву нападу, щоб досягти своїх цілей.

Проте, більш поширеною формою торгової війни є захисна війна, коли країна відповідає на дії своїх торгових партнерів, які порушують правила вільної торгівлі, запроваджуючи мита та інші бар'єри для обміну товарами. Зазвичай, така відповідь відбувається шляхом запровадження відповідних заходів з боку країни, яка стала жертвою таких дій. Однак, у таких випадках необхідно дотримуватись певних правил, щоб не порушувати міжнародні договори та зберігати стабільність світової економіки.

Наступальна війна – це конфлікт між двома або більше сторонами, у якому одна сторона активно атакує територію, населення, військові позиції та інфраструктуру противника з метою зайняти його територію та ресурси. Цей тип війни часто називається «війною за завоювання».

Захисна війна, натомість, відбувається, коли одна сторона стикається з

нападом противника та змушена відстоювати свої території, населення, військові позиції та інфраструктуру. Мета захисної війни полягає в тому, щоб захистити себе від ворожої агресії та зберегти свою територію, ресурси та населення.

Важливо зазначити, що наступальна та захисна війна не є чітко визначеними поняттями, оскільки у багатьох конфліктах одна сторона може почати як захисну війну, але з часом перетворитися на наступальну війну, якщо вона розширює свої атаки на нові території [54]. Таким чином, торгові війни можуть використовуватись як інструмент економічної експансії і конкурентної боротьби між країнами. Вони включають в себе введення митних бар'єрів, тарифів та інших обмежень на імпорт, що має на меті захистити внутрішній ринок і підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств.

Такі війни можуть мати серйозні наслідки для світової економіки, зокрема призводити до зниження обсягів міжнародної торгівлі, зростання цін на товари та послуги, зниження споживчої довіри і порушення стабільності фінансових ринків.

Однак, торгові війни також можуть мати деякі позитивні явища для економічної експансії і конкурентної боротьби. Країни можуть використовувати ці засоби, щоб захистити свої економічні інтереси, зменшити залежність від імпорту та сприяти розвитку внутрішніх промислових секторів.

Проте важливо усвідомлювати, що торгові війни часто ведуть до наростання напруги між країнами, порушення міжнародних торговельних правил і створення негативного впливу на світову економіку. Стабільні та прозорі механізми регулювання торгових відносин, такі як міжнародні договори і організації, можуть відігравати важливу роль у зменшенні ризиків торгових конфліктів і сприянні взаємовигідним торговельним відносинам між країнами.

Таким чином, торгові війни можуть використовуватись як інструмент економічної експансії і конкурентної боротьби між країнами. Вони включають в себе введення митних бар'єрів, тарифів та інших обмежень на імпорт, що має на меті захистити внутрішній ринок і підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств.

Такі війни можуть мати серйозні наслідки для світової економіки, зокрема

призводити до зниження обсягів міжнародної торгівлі, зростання цін на товари та послуги, зниження споживчої довіри і порушення стабільності фінансових ринків.

Однак, торгові війни також можуть мати деякі позитивні наслідки для економічної експансії і конкурентної боротьби. Країни можуть використовувати ці засоби, щоб захистити свої економічні інтереси, зменшити залежність від імпорту та сприяти розвитку внутрішніх промислових секторів.

Проте важливо усвідомлювати, що торгові війни часто ведуть до наростання напруги між країнами, порушення міжнародних торговельних правил і створення негативного впливу на світову економіку. Стабільні та прозорі механізми регулювання торгових відносин, такі як міжнародні договори і організації, можуть відігравати важливу роль у зменшенні ризиків торгових конфліктів і сприянні взаємовигідним торговельним відносинам між країнами.

1.2. Сучасні методи ведення торговельної війни, її об'єкти і суб'єкти

Стратегію застосування торгових санкцій проти держав-суперниць було вперше розроблено та використано на практиці минулою супердержавою – Британською Імперією – наприкінці XIX століття. У 1888 року населення Великобританії становило лише 2 % населення земної кулі, але частку цієї країни припадало 54 % всіх промислових товарів, циркулюючих у світі. Цей рекордний показник більше ніколи і ніким не перевершили. Торгові санкції були одним із інструментів, що найчастіше застосовуються Великобританією для тиску на інші держави.

Економісти класичного спрямування негативно ставляться до торгових війн, вважають, що їх проведення призводить до зменшення економічного добробуту всіх країн, залучених у конфлікт. Водночас торговельні війни теоретично виправдовуються в рамках багатьох теоретичних концепцій, у тому числі в рамках інституційної та кейнсіанської теорій.

Інституційна теорія

Інституційна теорія припускає, що економічний розвиток залежить від

ефективності інституцій. Згідно з цією теорією, торговельні війни можуть виникнути внаслідок недостатньої реалізації міжнародних договорів та нерівності в інституційному середовищі різних країн. Наприклад, одна країна може вважати, що інша країна не дотримується умов договору та отримує надмірні переваги в торгівлі. У такому випадку, торговельна війна може бути виправданою з точки зору інституційної теорії.

Кейнсіанська теорія

Кейнсіанська теорія припускає, що високий рівень безробіття та низький рівень економічного зростання можуть виникати в результаті нерівноваги між виробництвом та споживанням. За таких умов, торговельні війни можуть бути використані для збільшення внутрішнього виробництва та зменшення залежності від імпорту. Ця теорія підтримує збільшення експорту та зменшення імпорту з метою підвищення національного виробництва.

В інституційній теорії торговельні війни розглядаються як результат взаємодії між різними інституційними факторами, такими як правові рамки, правила та процедури, що регулюють міжнародну торгівлю. Відповідно до цієї теорії, торговельні війни можуть виникати тоді, коли правила гри не дотримуються або коли одна країна вважає, що інша країна отримує надмірні переваги від міжнародної торгівлі.

Крім того, інституційна теорія стверджує, що торговельні війни можуть бути інструментом захисту національних інтересів, зокрема у випадку, коли інші країни зловживають своїм становищем або використовують державні субсидії для зниження вартості своїх товарів та послуг. В таких випадках торговельна війна може допомогти захистити вітчизняних виробників та промисловість від недобросовісної конкуренції [13; 34; 45].

У кейнсіанській теорії торговельні війни розглядаються як інструмент макроекономічної політики, що може використовуватися для стимулювання економічного зростання та зменшення безробіття. Відповідно до цієї теорії, торговельні війни можуть бути інструментом державного регулювання торгівлі, який дозволяє вирішувати проблеми, пов'язані зі зменшенням виробництва та

зростанням безробіття в періоди економічної рецесії [24; 27; 37].

Отже, основними економічними і позаекономічними (інституціональними) методами ведення сучасної наступальної торгової війни:

- зниження експортних митних тарифів;
- підвищення експортних квот;
- використання демпінгових цін;

У виняткових випадках використовується торгова блокада.

До методів оборонної торгової війни належить зведення торгових бар'єрів (англ. trade barriers):

– підвищення імпортних мит (у тому числі використання зрівняльних мит (англ. countervailing duty), що передбачають підвищення ціни імпортованого товару до рівня внутрішніх цін з метою запобігання демпінгу);

– зниження імпортних квот;

– введення нетарифних обмежень (англ. non-tariff restrict) – бар'єрів, пов'язаних з ускладненням процедури ліцензування та нагромадженням митних формальностей.

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

Якщо всі країни, які ведуть торгову війну, дотримуються оборонної тактики, виникає ймовірність виникнення своєрідної «колективної автаркії». Концепція колективної авторки виникає у спільному господарюванні групи людей, яка планує та розподіляє ресурси, виробляє товари і послуги для задоволення своїх потреб. Торгова війна, у свою чергу, є конфліктом між країнами, пов'язаними з обмеженням торгівлі товарами та послугами між ними.

Хоча ці дві концепції не мають прямої кореляції між собою, можливий їх взаємозв'язок у результаті торгової війни. Наприклад, якщо країни надто залежні від зовнішньої торгівлі, то можуть виникнути ситуація, коли вони починають виробляти товари власного вжитку та створювати колективну автаркію, щоб забезпечити себе необхідними ресурсами та продуктами.

Отже, можна стверджувати, що колективна автаркія може бути наслідком торгової війни, яка призводить до зменшення міжнародної торгівлі та збільшення внутрішнього виробництва країн [15; 21; 33; 34].

Торгові війни нерідко переростають у збройні конфлікти, особливо у разі спроб прорвати торговельну блокаду.

Торговельна війна – це конфлікт між країнами або блоками країн, що полягає у взаємному застосуванні економічних санкцій та тарифів на ввезення товарів і послуг. Сучасні методи ведення торговельної війни мають багато спільного з традиційними методами, але вони також включають нові технології та методи, які раніше не використовувалися.

Основними методами сучасної торговельної війни є наступні (табл. 1.4):

Таблиця 1.4

Методи сучасної торговельної війни

Назва методу	Характеристика
1	2
Взаємне застосування тарифів і мит	Цей метод передбачає встановлення високих тарифів і мит на імпортовані товари з інших країн, що робить їх менш конкурентоспроможними на місцевому ринку. Цей метод використовується для захисту вітчизняного виробництва від конкуренції з боку інших країн і сприяє зростанню внутрішнього виробництва.
Квоти	Цей метод передбачає встановлення обмежень на кількість товарів, які можна імпортувати з інших країн. Це зменшує конкуренцію на місцевому ринку та сприяє зростанню внутрішнього виробництва.
Використання санкцій	Цей метод передбачає накладення економічних обмежень на співпрацю з іншими країнами, таких як обмеження імпорту чи експорту, заборона інвестицій та інших економічних операцій. Цей метод використовується для покарання країн, які порушують правила міжнародної торгівлі.
Кібератаки та шпигунство	Цей метод передбачає використання кібератак і шпигунства для отримання конфіденційної інформації про економічні дії інших країн, як-от майбутні плани чи технології. Цей метод можна використовувати для отримання переваги в торговій війні, а також у шпигунських цілях.
Введення заборони на експорт	Цей метод передбачає введення заборони на експорт товарів в інші країни. Цей метод використовується для зниження конкуренції на місцевому ринку та сприяє зростанню внутрішнього виробництва.
Використання валютних операцій	Цей метод передбачає маніпулювання обмінним курсом валюти для надання переваги в торгових відносинах з іншими країнами. Наприклад, країна може знизити вартість своєї валюти, щоб зробити свої експортні товари дешевшими та більш конкурентоспроможними на міжнародному ринку.

1	2
Субсидії на внутрішнє виробництво	Цей метод передбачає надання допомоги внутрішньому виробництву країни для забезпечення його конкурентоспроможності на місцевому та міжнародному ринку.
Введення спеціальних правил	Цей метод передбачає введення спеціальних правил, які обмежують доступ іноземних компаній на місцевий ринок або роблять менш привабливим для них роботу в країні. Цей метод використовується для захисту місцевих компаній і сприяння зростанню внутрішнього виробництва.

Примітка. Складено автором за даними офіційного веб-сайту Investopedia. – Режим доступу: <https://investopedia.com/>.

Взаємне застосування тарифів та мит: цей метод полягає у встановленні високих тарифів та мит на ввезення товарів з інших країн, що робить їх менш конкурентоспроможними на місцевому ринку. Цей метод використовується для захисту внутрішнього виробництва від конкуренції з інших країн та сприяє збільшенню внутрішнього виробництва.

Застосування квот: цей метод полягає у встановленні обмежень на кількість товарів, які можуть бути імпортовані з інших країн. Це зменшує конкуренцію на місцевому ринку та сприяє збільшенню внутрішнього виробництва.

Використання санкцій: цей метод полягає у встановленні економічних обмежень на співпрацю з іншими країнами, таких як обмеження ввезення або вивезення товарів, заборона інвестицій та інших економічних операцій. Цей метод використовується для покарання країн, які порушують правила міжнародної торгівлі.

Кібератаки та кібершпигунство: цей метод полягає у використанні кібератак та кібершпигунства для отримання конфіденційної інформації про економічні дії інших країн, таких як плани на майбутнє або технології. Цей метод може бути використаний для отримання переваги в торгівельній війні, а також для шпигунських цілей.

Введення заборон на експорт товарів: цей метод полягає у введенні заборон на експорт товарів до інших країн. Цей метод використовується для зменшення конкуренції на місцевому ринку та сприяє збільшенню внутрішнього виробництва.

Використання валютних операцій: цей метод полягає у маніпулюванні

валютним курсом, щоб забезпечити перевагу в торгівельних відносинах з іншими країнами. Наприклад, країна може знижувати вартість своєї валюти, щоб зробити свої експортні товари дешевшими та конкурентнішими на міжнародному ринку.

Субсидії на внутрішнє виробництво: цей метод полягає у наданні допомоги внутрішньому виробництву країни для забезпечення його конкурентоспроможності на місцевому ринку та на міжнародному ринку.

Введення спеціальних правил: цей метод полягає у введенні спеціальних правил, які обмежують доступ іноземних компаній до місцевого ринку або роблять це менш привабливим для них. Наприклад, це може включати обмеження участі іноземних компаній в державних закупівлях або у відкритті нових підприємств

Отже, наведемо приклади конкретних заходів, які можуть використовуватись у торговельних війнах:

Збільшення мит – США та Китай активно використовують збільшення мит на імпорتنі товари одне з одного. Наприклад, США ввів мита на велику кількість китайських товарів, таких як електроніка, сталеві труби, пластикові вироби тощо, на загальну суму 250 млрд дол. США. Китай також відповів на ці заходи, вводячи мита на товари, які експортується з США, такі як соя, кукурудза та інші.

Введення тарифних квот: Європейський Союз встановив тарифні квоти на ввезення птиці з Бразилії, встановивши межу в 460 тисяч тонн на рік. Це робить ввезення птиці понад цю межу неоптимальним з економічної точки зору.

Створення іншого бар'єру для ввезення товарів: Індія встановила вимогу, що 30% електроніки, яка продажі в країні, має бути виготовлена в країні. Це робить імпорт електроніки менш привабливим, що сприяє збільшенню виробництва внутрішнього ринку.

Використання кібератак: росія використовувала кібератаки для впливу на американські вибори у 2016 році. Цей метод може використовуватися в торговельних війнах для отримання конфіденційної інформації.

Заборона на експорт товарів: Японія ввела заборону на експорт матеріалів, необхідних для виробництва електроніки, в Корею. Це призвело до зниження виробництва електроніки.

Санкції проти країн: Санкції можуть бути введені проти країн, які використовують недобросовісні торгові практики або не дотримуються міжнародних стандартів. Наприклад, США ввело санкції проти Росії відповідно до Закону про боротьбу з агресивними діями Росії 2014 року, який містить заходи проти російських банків, енергетичних компаній та інших галузей.

Розвиток альтернативних джерел постачання: Якщо країна залежить від імпорту товарів з певної країни, вона може розглядати можливості для пошуку альтернативних джерел постачання. Наприклад, Японія розглядає можливість заміни імпорту газу з Росії імпортом газу з США або Австралії.

Закупівля внутрішнього виробництва: Уряд може підтримувати внутрішнє виробництво, закупаючи товари внутрішнього виробництва великими обсягами. Наприклад, Індія встановила програму «Мейд Ін Індія», яка підтримує виробництво внутрішніх товарів та послуг, що дозволяє розвивати внутрішній ринок.

Розробка власних технологій: Розвиток власних технологій може зменшити залежність від імпорту товарів. Наприклад, Китай активно розвиває власну технологію 5G мережі та штучного інтелекту, щоб зменшити залежність від іноземних технологій.

Сприяння виробництву в інших країнах: Країна може сприяти розвитку виробництва в інших країнах, які можуть стати альтернативними джерелами постачання товарів. Наприклад, Китай активно інвестує в інфраструктуру і виробництво в країнах Африки та Азії, щоб забезпечити себе ресурсами і стати лідером у світі з точки зору виробництва та експорту товарів.

На сьогоднішній день, основними суб'єктами торговельної війни є держави-лідери світової економіки, такі як США, Китай, ЄС, Японія та інші країни, що мають значні економічні ресурси та вплив на світовий ринок. Також важливими суб'єктами можуть бути міжнародні корпорації, які займають певну нішу на ринку і мають значний вплив на споживачів.

Сучасні об'єкти і суб'єкти ведення торгової війни включають (див. Табл. 1.5):

Сучасні суб'єкти ведення торгової війни

Категорія	Приклад
Країна	торговельна війна може виникнути між двома або більше країнами. Ці країни можуть встановлювати митні бар'єри, вводити санкції, забороняти імпорт або експорт товарів та послуг
Компанії	торговельні війни можуть виникати між компаніями з різних країн. Наприклад, компанії можуть скаржитися на державну допомогу їх конкурентам, вимагати зменшення митних тарифів або скарг на недобросовісну конкуренцію
Групи країн	торговельні війни можуть виникати між групами країн. Наприклад, Європейський Союз може ввести мита на продукти США, якщо США вводять мита на продукти ЄС.
Міжнародні організації	торговельні війни можуть виникати між різними міжнародними організаціями, такими як Світова організація торгівлі (СОТ) або Міжнародний валютний фонд (МВФ). Наприклад, СОТ може скасувати торговельні переваги для країни, яка ввела неприйнятні мита.

Примітка. Складено автором за даними Bhagwati J. Trade Wars: The Nature, Causes, and Consequences of International Trade Conflict / J. Bhagwati // The MIT Press, 2019.

Щодо об'єктів торговельної війни, це можуть бути різні галузі економіки, такі як виробництво автомобілів, технологічні продукти, харчова промисловість тощо. Також об'єктами торговельної війни можуть стати конкретні продукти, які мають велику популярність на світовому ринку.

Одним із прикладів галузі економіки, що можуть бути об'єктом торговельної війни, є технологічні продукти. Наприклад, США та Китай ведуть торговельну війну у сфері технологій, яка почалася в 2018 році. Спершу США запровадили ввізні мита на китайські товари, зокрема на технологічну продукцію, а Китай у відповідь запровадив мита на американські товари [93].

Іншим прикладом є автомобільна галузь. Наприклад, у 2018 році США запровадили ввізні мита на європейські автомобілі під приводом того, що Європа захищає свої власні автовиробники шляхом введення торгових бар'єрів [29].

Щодо продуктів, які можуть бути об'єктом торговельної війни, це можуть бути, наприклад, мобільні телефони. У 2018 році США та Китай запровадили мита на імпорт мобільних телефонів один з одного, що призвело до зниження попиту на ці продукти [109]. Наприклад, у 2018 році США запровадили високі мита на сталеві

та алюмінієві вироби, що виробляються в Китаї, Європі та інших країнах. Це призвело до збільшення вартості цих продуктів та зниження їх конкурентоспроможності на американському ринку. Китай відреагував на ці дії США запровадженням мит на американські сільськогосподарські товари, що призвело до зниження їх експорту до Китаю [100].

Інший приклад – технологічна війна між США та Китаєм, яка полягає в обмеженні доступу китайських технологій до американського ринку та забороні експорту американських технологій до Китаю. Технологічна війна між США та Китаєм може призвести до значних наслідків для економічної та політичної сфер в обох країнах та у всьому світі. Обмеження доступу до технологій може призвести до зменшення конкурентоспроможності компаній та зниження їх прибутків, що може призвести до скорочення робочих місць та зменшення економічного зростання. Також це може призвести до зростання геополітичної напруги та зменшення співпраці між країнами в різних сферах, що може вплинути на міжнародну безпеку та стабільність. Відсутність співпраці між країнами також може спричинити зростання цін на технології та виробництво, що може вплинути на загальну економічну ситуацію в різних країнах. Тому важливо знайти компромісні рішення та розвивати співпрацю в галузі технологій та інновацій для досягнення спільних цілей та забезпечення стабільності.

Обмеження експорту та імпорту: Країни можуть обмежувати експорт та імпорт товарів з інших країн шляхом встановлення митних бар'єрів, квот на експорт/імпорт, або заборони на імпорт конкретних товарів. Наприклад, США встановили митні тарифи на сталі та алюміній з ЄС та Канади, що призвело до торговельної війни між цими країнами.

Дискредитація товарів та брендів: Країни можуть проводити кампанії дискредитації товарів та брендів інших країн, щоб зменшити їх популярність та збільшити попит на власні товари. Наприклад, відома кампанія «Made in China» може стати мішенню критики з боку країн, які хочуть збільшити власний експорт та зменшити експорт товарів з Китаю. Другий приклад цього методу – кампанія дискредитації української птахопродукції в росії в 2014 році, що призвела до

заборони ввезення української птиці до росії та зменшення її експорту в інші країни.

На початку 2021 року, Польща запровадила заборону на ввезення продуктів сільського господарства з України, в зв'язку з виявленням українських фермерів порушень у виробництві м'яса. Заборона стосувалася не тільки м'яса, але й молочних та інших продуктів. Однак, вже через кілька тижнів Польща відмовилась від цієї заборони, після переговорів між Україною та Польщею [75]. Ще один конфлікт відбувся у квітні 2023 року. Європейський Союз (ЄС) скасував усі тарифи та квоти на українське зерно, щоб дозволити його транзиту через Європу до інших частин світу на тлі російської військово-морської блокади України. Однак це призвело до надлишку дешевого українського зерна в країнах Європи, що викликало невдоволення місцевих аграріїв. Уряд Польщі вирішив транзит українського зерна до третіх країн без вивантаження в Польщі. Тим не менш, у Міністерстві сільського господарства Польщі 9 квітня заявили, що хочуть «заморозити» імпорт українського зерна щонайменше до липня 2023 року, стверджуючи, що ЄС не підтримав польських фермерів у вирішенні кризи. 15 квітня Польща ввела заборону на імпорт українського зерна та інших продуктів харчування, яка набула чинності негайно. Лідер правлячої партії Ярослав Качинський заявив, що Польща залишається другом України, але обов'язок уряду – захищати інтереси своїх громадян, а можлива криза в польському селі може вплинути на всіх поляків [71].

Зазвичай, дискредитація товарів та брендів є доволі ефективним методом ведення торговельної війни, оскільки вона може створювати негативний імідж товару в очах споживачів та призвести до зменшення його популярності на ринку. Однак, цей метод також може мати негативний вплив на репутацію та відносини між країнами.

Введення нових правил та стандартів: Країни можуть вводити нові правила та стандарти для імпорту товарів з інших країн, що можуть стати перешкодою для експорту цих товарів. Наприклад, країни ЄС можуть вводити нові стандарти безпеки для продуктів харчування з метою захисту споживачів, що може стати перешкодою для експорту продуктів з інших країн.

Інтеграційні процеси, такі як угоди про асоціацію, можуть стати інструментом

торгової війни, особливо якщо одна зі сторінок розпочне торговельні бар'єри для захисту власного ринку використання від конкуренції з іншими країнами. У цьому контексті умови угоди про асоціацію між Україною та ЄС можуть бути представлені як приклад такої ситуації.

Одним із пунктів угоди про асоціацію є створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, що передбачає зниження тарифів на товари, включаючи зерно, м'ясо та інші товари. Однак існує ряд технічних та інших бар'єрів, які можуть обмежувати вільний рух товарів і послуг, таких як стандарти безпеки, вимоги до маркування та упаковки, інтелектуальна власність тощо. Наприклад, Україна повинна відповідати вимогам ЄС щодо якості та безпеки продуктів харчування, що може вимагати інвестицій у покращення технологій та стандартів виробництва.

Однак, деякі проблеми, які можуть призвести до обмеження вільного руху товарів між Україною та ЄС. Наприклад, ЄС може запровадити антидемпінгові міти на українські товари, які продаються на європейському ринку за ціною нижчою виробничої вартості. такі міти можуть бути введені за наявності достатньої доказової бази щодо демпінгу, але вони можуть стати торговим інструментом війни.

Після підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у 2014 році було запроваджено знижку в тарифах на експорт зерна з України до ЄС. Проте, для того, щоб отримати цю знижку, українські експортери повинні відповідати ряду вимог, включаючи відповідні стандарти якості та безпеки продукції.

З іншого боку, росія ввела торговельні обмеження на українські товари після революції гідності в 2014 році та анексії Криму.

У такій ситуації ЄС став ключовим ринком для українських зернових експортерів. Протест, після того як ЄС скасував тарифи та квоти на українське зерно, щоб дозволити його транзит до інших країн, це призвело до надлишку дешевого українського зерна на європейському ринку, що створило проблему для місцевих аграріїв [97].

Наприклад, Польща ввела заборону на імпорт українського зерна та інших продуктів харчування, яка зараз набула чинності, стверджуючи, що ЄС не підтримав

польських фермерів у вирішенні кризи.

Крім того, українські фермери також зіткнулися з труднощами щодо отримання достатнього сертифікату та документів, що вимагають експорту продуктів харчування до країни ЄС. Це обмеження також може бути наявним як інструмент торгової війни, якщо виявиться, що більш конкурентоспроможні товариства з іншими країнами можуть мати менше обмежень у цьому відношенні.

Наприклад, в одному з досліджень, проведених аналітичною компанією IHS Markit, зазначалося, що Угода про асоціацію між Україною та ЄС ускладнює доступ українських товарів до ринку ЄС та створює перешкоди для експорту українських продуктів харчування. Автори дослідження вказали на обмеження, пов'язані зі стандартами якості та безпеки продуктів харчування, зокрема з вимогами щодо сертифікації та маркування [81].

За даними Державної служби статистики України, у 2020 році експорт товарів з України до країн ЄС становив 44,4 млрд дол. США, що є більше половини загального обсягу експорту. Таким чином, будь-які обмеження або перешкоди у торгівлі між Україною та ЄС можуть суттєво вплинути на економіку України.

Отже, можна стверджувати, що інтеграційні процеси можуть бути інструментом торгової війни, а Угода про асоціацію між Україною та ЄС може створити перешкоди для експорту українських товарів та продуктів харчування до краю.

Таким чином, сучасні методи ведення торговельної війни стали складнішими і різноманітними в порівнянні з минулим. Країни використовують різні інструменти та підходи для досягнення своїх економічних цілей і впливу на глобальну торгівлю.

Торговельні війни зараз включають в себе такі методи, як встановлення митних бар'єрів, введення тарифів, квот і обмежень на імпорт, а також застосування санкцій і торгових блокад. Деякі країни також можуть використовувати нетарифні бар'єри, такі як антидемпінгові заходи і субсидії для своїх національних компаній.

Об'єктами торговельної війни можуть бути конкретні товари, ринки або галузі економіки, які вважаються важливими для конкурентного пріоритету. Серед них можуть бути автомобілі, сталеві вироби, сільськогосподарські продукти,

технологічні товари і багато інших.

Суб'єктами торговельної війни є країни або групи країн, які застосовують торговельні заходи проти інших країн з метою захисту своїх економічних інтересів. Це можуть бути великі економічні сили, такі як США, Китай, ЄС, а також менші країни, які намагаються зберегти свою конкурентоспроможність на світовому ринку.

1.3. Глобальні наслідки торгових війн

Глобальні наслідки торгових війн можуть бути значними і впливати на економіку та геополітику багатьох країн. Деякі з можливих наслідків таких війн включають (табл.1.6):

Таблиця 1.6

Наслідки торгових воєн

Наслідки торгової війни	Характеристика
Зростання цін на товари	В результаті торгових війн країни можуть встановлювати високі мита та інші обмеження на імпорт товарів, що призводить до зростання цін на них. Це може спричинити інфляцію в економіці та знизити покупну спроможність споживачів.
Зменшення обсягів міжнародної торгівлі	Торгові війни можуть призвести до зменшення обсягів міжнародної торгівлі, що може знизити ВВП країн та призвести до зменшення робочих місць. Крім того, це може призвести до обмеження доступу до деяких товарів та послуг.
Зниження інвестицій	Торгові війни можуть знизити зацікавленість інвесторів в країну, що може призвести до зниження інвестицій та зменшення розвитку галузей економіки.
Геополітичні наслідки	Торгові війни можуть мати значний вплив на геополітичну ситуацію в світі, особливо якщо вони відбуваються між великими економічними блоками, такими як США та Китай. Це може призвести до посилення геополітичної напруги та вплинути на міжнародні відносини.
Підвищення ризику рецесії	Торгові війни можуть спричинити погіршення економічних умов в країнах, які беруть участь у конфлікті, що може призвести до зменшення споживчого попиту та зниження ВВП.

Примітка. Складено автором за даними Amiti M. Trade Liberalization, Import Competition, and Firm Productivity / Amiti M., S. H. Kong // Journal of Monetary Economics. – 2011. – vol. 58, – № 6, – PP. 703-720.

Підвищення цін на товари та обмеження на їх імпорт можуть призвести до збільшення споживчих витрат. Це може бути особливо шкідливим для країн з низькими доходами, де люди можуть не мати достатньої кількості грошей на придбання необхідних товарів.

Негативний вплив на світову політичну стабільність. Торгові війни можуть мати негативний вплив на світову політичну стабільність, особливо якщо вони відбуваються між великими економічними блоками, такими як США та Китай. Це може призвести до геополітичних напружень та конфліктів.

Незважаючи на те, що глобальне економічне зростання було стабільним у 2018 році, зростання у світі сповільнюється з багатьох причин. Однією з головних причин є торговельні війни, які погіршують економічну ситуацію. Відповідно до дослідження СОТорганізації World Trade Organization (WTO), вплив торговельних війн на світову торгівлю може бути дуже значним. Так, відповідно до прогнозів WTO, торговельні війни між США та Європейським Союзом можуть призвести до зниження світового ВВП на 1,75 %. Крім того, існують ризики, такі як високі ціни на нафту та політична невизначеність, які також можуть затримати економічне зростання.

Одним із проявів цих тенденцій є зниження індексів менеджерів із закупівель (PMI) IHS Markit для розвинених країн до найнижчого рівня з літа 2017 року. У зв'язку з цим, прогнози зростання на 2020 рік були для США, Великобританії, Китаю, Індії та Бразилії скориговані IHS Markit у бік зниження.

Напруга в торгівлі з США збільшується, але економіка залишається міцною. У другому кварталі було покращенопрогнозовану оцінку зростання реального ВВП на 0,7 відсоткових пунктів, збільшивши її до 4,8 % у порівнянні з попереднім місяцем. Найбільший внесок до цього зростання зробив міцний травневий звіт про міжнародну торгівлю товарами. Частково це зростання було зумовлено різким зростанням експорту соєвих бобів, яке очікується припинитися в другій половині року. Зростання внутрішнього попиту також залишалось стабільним у другому кварталі. Тому прогноз передбачав що реальний ВВП зростатиме на 3,0 % у 2018 році, 2,7 % у 2019 році та 1,7 % у 2020 році. Цей прогноз враховував 25 % мито на

імпорт із Китаю на 34 млрд дол. США та безперервні китайські мита на експорт із США. Ці тарифи мало вплинули на прогнозоване зростання ВВП.

Європейська економіка тримається стабільно вже деякий час. Однак, останні дані свідчили про те, що зростання реального ВВП залишатиметься на рівні близько 0,4% щоквартально до 2019 року. Головним проблемним питанням є збільшення напруги в глобальній торгівлі, що може негативно вплинути на внутрішній попит через різні канали, включаючи інвестиції. Крім того, італійські політичні події, ринкові турбулентності та хвороба були потенційними загрозами.

Європа: Прогнозувалося, що зростання реального ВВП сповільниться з 2,6 % у 2017 році до 2,1 % 2018 року, 1,7 % у 2019 році та 1,6 % у 2020 році. Щодо Великобританії, невизначеність, була пов'язана з Brexit (ЦЕ ТАКОЖ ПРОЯВ ЕКОНОМІЧНОЇ ВІЙНИ), затримувала інвестиційні проекти та зменшувала зростання експорту. Прогнозувалося, що реальний ВВП Великобританії зростатиме тільки на 1,2 % у 2018 році, 1,1 % у 2019 році та 1,4 % у 2020 році.

Японія: певний вплив американо-китайської торгової війни. Падіння експортних замовлень викликає занепокоєння щодо впливу торговельних суперечок. Сполучені Штати та Китай купують близько 19 % японського експорту. Зростання експорту Японії в Китай та інші азіатські країни було зумовлене високотехнологічним обладнанням і компонентами, які можуть бути вразливими в торговельній війні.

Прогнозувалося, що зростання реального ВВП Японії сповільниться з 1,7 % у 2017 році до 1,1 % у 2018 році, 1,0 % у 2019 році та 0,4 % у 2020 році [87]. Китай: невдала комбінація зменшення боргу та торгової війни. Реальне зростання ВВП Китаю у другому кварталі 2017 року склало 6,7 %, оскільки зниження виробництва в промисловості та будівництві було компенсовано пожвавленням у сфері послуг. Проте, торгові дії щескоротили зростання ВВП. Оскільки економіка демонструвала ознаки уповільнення, уряд Китаю, змінив свою політику на бік підтримки зростання, пом'якшивши зусилля, спрямовані на зменшення боргів.

Прогнозувалося, що реальний ВВП Китаю зросте на 6,7 % 2018 року, на 6,3 % у 2019 році та на 6,1 % у 2020 році. Побічний вплив торговельної війни на інші

великі ринки, що розвиваються, був обмеженим, проте він відбувався в період посилення фінансового тиску. Зростання торговельної напруженості відбувається в складний час для більшості ринків, що розвиваються, багато з яких зазнають дедалі більшого тиску через підвищення процентних ставок у США та зростання курсу долара США. Основними загрозами торговельної війни між США та Китаєм є втрата довіри та більша волатильність фінансового ринку [98]. Індія, де вплив капіталу та подальший тиск на рупію сприятимуть внутрішній інфляції. Резервний банк Індії почав підвищувати процентні ставки в червні 2017 року і міг відповісти більш агресивним посиленням монетарної політики. Інші великі ринки, що розвиваються, стикаються з подібними проблемами на додачу до вирівнювання глобального зростання та цін на сировинні товари. Для деяких, включаючи росію, вищі доходи від зростання видобутку нафти пом'якшували удари. Проте, загалом, зростання торговельної війни може негативно вплинути на більшість ринків, що розвиваються, та викликати складнощі для підтримки світового зростання та стабільності.

Це відбувається, оскільки монетарне стимулювання починає згасати, ціни на нафту підвищуються, а політичні ризики зростають. Глобальне зростання починає сповільнюватися.

Таким чином, глобальні наслідки торгових війн є значними і мають вплив на економіку, політику та міжнародні відносини.

Економічні наслідки: Торгові війни можуть призвести до зниження міжнародної торгівлі, зростання вартості товарів і послуг для споживачів, зменшення інвестицій та збільшення вартості виробництва для підприємств. Вони можуть також впливати на світові фінансові ринки і валютні курси.

Політичні наслідки: Торгові війни можуть призводити до загострення політичних відносин між країнами, зростання протекціонізму і націоналізму, а також до зменшення співробітництва та довіри між країнами. Вони можуть також впливати на політичні процеси внутрішньої політики країн.

Геополітичні наслідки: Торгові війни можуть мати вплив на геополітичну сферу, змінюючи вплив країн і регіонів у світі. Вони можуть також використовуватися для

досягнення політичних цілей і впливу на регіональні конфлікти.

Соціальні наслідки: Торгові війни можуть мати соціальні наслідки, такі як втрата робочих місць, збільшення соціальної нерівності і погіршення життєвих умов для певних груп населення. Вони можуть також впливати на доступність товарів і послуг для споживачів.

1.4. Міжнародні економічні механізми протидії торговим війнам

Для протидії торговим війнам і спорам існують два основних методи міжнародної економічної координації: дипломатичні та юридичні.

Дипломатичні методи включають співпрацю в рамках міжнародних організацій, таких як СОТ (Світова організація торгівлі) та інших. Наприклад, учасники СОТ можуть використовувати механізми спорів у СОТ, щоб вирішити свої торговельні суперечки. Також країни можуть укладати двосторонні угоди або вступати до інтеграційних об'єднань (наприклад, Європейський союз), щоб знизити торговельні бар'єри та збільшити вільний рух товарів.

Юридичні методи включають вирішення спорів в судовому порядку. Одним з прикладів юридичного вирішення спорів є Міжнародний центр розгляду інвестиційних спорів (МЦРІС), який розглядає спори між іноземними інвесторами та державами. У разі порушення державами міжнародних торговельних правил, інші країни також можуть застосовувати заходи примусу через СОТ або інші міжнародні органи, щоб змусити порушника відновити порушені права [2].

Отже, якщо дипломатичні методи не допомагають розв'язати торговельний конфлікт, то можуть бути використані юридичні методи.

Після закінчення Другої світової війни 23 країни підписали Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (General Agreement on Tariffs and Trade – ГАТТ), що мала забезпечити лібералізацію торгових потоків та запровадити певні правила для їх регулювання. Рамки ГАТТ закладали основи чинної СОТ, що є гнучкою системою для розгляду торгових суперечок між державами. Рішення конфліктів приймаються за процедурами, що встановлені у СОТ, і передбачають багатоступеневу роботу з

врегулювання конфлікту. Проте в міжнародній торгівлі існує суперечність між лібералізацією та протекціонізмом. Лібералізація стає основною тенденцією торгового світопорядку через зростаючу відкритість національних економік, зниження рівня мит, скасування багатьох квот, обмежень та загострення конкурентної боротьби. Успіх на світовому ринку тісно пов'язаний із залученням іноземних інвестицій, а більшість країн пропонує пільговий торговельно-інвестиційний режим для іноземних інвесторів.

Проте протекціонізм все ще існує і полягає в прагненні захистити вітчизняних виробників, зберегти робочі місця та підтримати конкурентоспроможність національних товарів та галузей. Нерівновага між лібералізацією та протекціонізмом, утиск інтересів країн іншою країною чи групою країн призводить до виникнення торгових конфліктів та може завдати шкоду світовій економіці [3].

Феномен міжнародних торгових суперечок відомий з давніх-давен. Початок та розвитку міжнародної торгівлі за умов суперництва між країнами за ринки збуту, постійно загострювалося, викликали жорстокі торговельні, а й збройні конфлікти. Для захисту своїх ринків від товарів зарубіжних конкурентів та зміцнення позицій на зарубіжних ринках країни використовували найрізноманітніші методи: від дипломатії до військових інтервенцій.

Разом з розвитком міжнародної торгівлі еволюціонували і методи боротьби за місце у світовій торгівлі, причому якщо спочатку саме сила та зброя були основними засобами досягнення переваг у міжнародній торгівлі, то згодом (XX ст.) країни усвідомили доцільність незастосування сили у міжнародних відносинах та використання дипломатичних засобів досягнення своїх цілей на світовому ринку, що було зафіксовано у документах ООН у 1945 р.

Можна стверджувати, що розвинуті країни є основними учасниками торгових війн та конфліктів.

Лідером серед них є США, які виступали стороною спору понад 200 разів, причому у 106 випадках як позивача (заявника) та у 120 випадках – як відповідач. Другу позицію в рейтингу країн – позивачів та відповідачів займає ЄС (89 – як позивач, 74 – відповідач). Китай, як провідна країна у міжнародній торгівлі, за

період членства у СОТ часто (31 раз) ставала об'єктом скарг з боку торгових партнерів, натомість сам ініціював лише 10 скарг на своїх торгових партнерів.

Для вирішення спорів, що виникають у міжнародній торгівлі між сторонами різних держав, найчастіше використовується міжнародний комерційний арбітраж та система СОТ [9].

Сучасна практика міжнародного партнерства свідчить про те, що чимало розбіжностей та суперечок, що виникають під час виконання контрактів, вирішуються міжнародним комерційним арбітражем, престиж якого є безумовним. Він історично виник у Великій Британії на Європейському континенті. Широкого ж визнання та відповідного правового статусу він набув лише у ХХ ст. Організації та фірми різних країн, укладаючи контракти, зазвичай вважають, що арбітражний розгляд спорів є кращим, ніж судовий. Його перевагами є: відносна швидкість розгляду; добровільність підпорядкування суперечки арбітражу; компетентність та нейтральність арбітрів, а також можливість вибору сторонами таких арбітрів, яких вони вважають найбільш кваліфікованими для розгляду певної суперечки; конфіденційність розгляду спорів; відносно невелика вартість арбітражного розгляду порівняно із судовим; арбітражне рішення оскарженню не підлягає.

В інституційній структурі міжнародного арбітражу особливе місце займає Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), яка є міжнародним арбітражним центром, але нею розроблено кілька документів щодо уніфікації права міжнародного арбітражу, тобто вони містять загальні правила щодо арбітражного врегулювання спорів.

Ще одним популярним способом вирішення міжнародних торгових конфліктів є механізм вирішення спорів у СОТ. Врегулювання спорів у СОТ є універсальною за своєю суттю та змістом системою, яка підтверджує, що вирішення спору в цій організації значно відрізняється від вирішення спору в національному або міжнародному суді, оскільки воно поєднує дипломатичні, судові та арбітражні елементи.

Механізм вирішення спорів у СОТ має на меті «полегшити» взаємовідносини як між державами – членами СОТ, так і між державами, які не є членами СОТ,

оскільки держави – члени СОТ зобов'язані звертатися до органів врегулювання спорів СОТ у разі виникнення економічних спорів.

Суперечки в рамках СОТ – це розбіжність між двома чи більше членами СОТ, коли одна держава стверджує, що дії, нормативні акти чи підходи інших держав завдають шкоди її інтересам. Зазвичай суперечки виникають тоді, коли держава-експортер вважає, що держава-імпортер несправедливо ставиться до товарів або послуг, що нею експортуються, що не відповідає правилам СОТ. Перша офіційна ознака спору з'являється у вигляді «заявки на проведення консультацій» – тобто заявки на проведення конфіденційних переговорів між учасниками спору, які зазвичай проводяться в Женеві. «Заявки на проведення консультацій» є першою подією в системі врегулювання суперечок, послідовність яких може призвести до ухвалення рішення щодо відповідної суперечки Органом врегулювання суперечок, якщо учасники суперечки раніше не домовляться між собою. Зазвичай суперечка базується на певній комерційній проблемі, пов'язаній з правилами, що застосовуються урядом іншої країни, проте суперечка у розумінні СОТ починається лише тоді, коли уряд того чи іншого члена СОТ повідомить Секретаріат СОТ про існування такої суперечки.

В основі торгових воєн у міжнародній економіці закладено зіткнення економічних інтересів учасників війни та різноманітність інструментів прихованого протекціонізму, що використовуються у торговельній війні [22].

Застосування даних інструментів прихованого протекціонізму в торговельній війні призводить до: збільшення доходів державного бюджету, зростання ВВП, активізації ринку праці та ін. країни.

Отже, можна сказати, що з мінімізації негативних результатів торгового конфлікту між країнами необхідно вжити таких заходів: підвищити загальну конкурентоспроможність продукції; уникати продажу сировини, створюючи додану вартість; знайти нові ринки та способи видобутку енергоресурсів; переорієнтуватись на нові ринки збуту; підвищити ефективність державної політики.

Варто зазначити, що основними негативними наслідками від торгових воєн та суперечок є: зростання бюджетних видатків; зниження конкурентоспроможності продукції; обмеження міжнародної торгівлі; втрата встановлених торгових зв'язків.

Найкращим способом вирішення таких конфліктів є звернення до СОТ чи арбітражного суду. Але якщо дані дії не мають потрібного ефекту, потрібно намагатися мінімізувати негативні наслідки від торгової війни.

Висновок до розділу 1

Таким чином, дослідження показує, що торговельні війни стають все більш поширеними явищами, які мають серйозні економічні та політичні наслідки для всього світу. У цьому контексті необхідно розвивати міжнародну співпрацю та ефективні механізми протидії торговельним війнам для забезпечення стабільності та розвитку глобальної економіки.

Існують різні міжнародні економічні механізми, які спрямовані на протидію торговим війнам та забезпечення стабільності в міжнародній торговельній системі. Деякі з цих механізмів включають:

Світова організація торгівлі (СОТ): СОТ є головною міжнародною організацією, яка забезпечує регулювання міжнародної торгівлі та вирішення торговельних спорів. Її механізми включають правила та процедури для врегулювання торгових суперечок між країнами.

Багатосторонні торговельні угоди: Укладення багатосторонніх торговельних угод, таких як регіональні угоди про вільну торгівлю або економічні блоки, може забезпечити зниження торговельних бар'єрів та сприяти зростанню відкритої та регульованої міжнародної торгівлі.

Дипломатичні переговори: Дипломатичні зусилля та переговори між країнами можуть використовуватися для врегулювання торговельних конфліктів та укладання взаємовигідних угод. Це може включати переговори про зниження мит та інших торговельних обмежень.

Моніторинг та аналіз: Міжнародні організації, національні уряди та експерти проводять моніторинг і аналіз торговельних тенденцій та заходів, спрямованих на протидію торговим війнам. Це допомагає виявляти можливі ризики та знаходити шляхи до конструктивного вирішення торговельних суперечок.

РОЗДІЛ 2

ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН США І КИТАЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

2.1. Чинники протистояння та загострення торгових війн між США і Китаєм

США та КНР – найбільш залучені у міжнародну торгівлю країни: Китай – найбільший світовий експортер, а США – імпортер.

Особливість китайської економіки полягають у тому, що вона залишається на стадії швидкого зростання.

Китай має величезні ресурси, які сприяють його швидкому економічному зростанню. Деякі з найважливіших ресурсів Китаю включають (табл. 2.1):

Таблиця 2.1

Ресурси Китаю

Ресурс	Характеристика
Робоча сила	Китай має велику кількість населення, що забезпечує значний резерв робочої сили для промисловості та інших галузей економіки.
Енергетичні ресурси	Китай має значні запаси вугілля, нафти, газу та інших енергетичних ресурсів. Це дозволяє країні задовольняти власні потреби у енергії та розвивати важкі промислові галузі.
Мінеральні ресурси	Китай має багаті природні запаси різноманітних мінералів, включаючи руди заліза, міді, алюмінію, олова та інших металів. Це дає можливість розвивати галузі металургії, будівельного матеріалознавства та виробництва електроніки.
Внутрішній ринок	Китай має велику кількість споживачів на внутрішньому ринку. Його населення складає понад 1,4 мільярда людей, що створює великий попит на товари та послуги в країні.
Інфраструктура	Китай активно інвестує в розвиток своєї інфраструктури, включаючи транспортні мережі, комунікаційні системи, енергетичні мережі та інші. Це сприяє покращенню умов для бізнесу та забезпечує ефективну діяльність підприємств.

Примітка. Складено автором за даними Kroeber A. R. China's Economy: What Everyone Needs to Know / A. R. Kroeber. Oxford University Press, – 2016.

Загалом, ці важливі ресурси допомагають Китаю підтримувати економічний розвиток і стати впливовою глобальною силою в сфері торгівлі, промисловості та технологій.

Найбільшими товарними групами експорту КНР є: електричні машини (26,9 %), реактори ядерні, котли, машини (16,7 %), меблі (4 %), пластмаси, полімерні матеріали (3,4 %) та засоби наземного транспорту, крім залізничного (3 %). Починаючи з 2016 року загальний обсяг експорту поступово зростає та збільшився на 17,9 % у 2019 році порівняно з 2016 роком. При цьому, відбулись деякі зміни у товарній структурі експорту (у 2015 році серед ТОП-5 товарних груп 4 та 5 місце займав експорт трикотажного одягу та текстильного одягу, які за результатами 2019 року посіли 7 та 9 місце відповідно).

Найбільшими товарними групами імпорту Китаю є: електричні машини (24 %), палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (16,6 %), реактори ядерні, котли, машини (9,2 %), руди, шлак і зола (7,9 %), а також прилади та апарати оптичні, фотографічні (4,8 %).

Суть процесу розвитку у тому, що неможливо підтримувати статус-кво протягом багато тривалого часу. Економічне зростання з часом уповільнюється, тому Китай має розширювати свою діяльність, щоб не повернути назад свій розвиток. У свою чергу США перебувають на стадії зрілості. Це означає, що розвиток уповільнюється і завдання США – утримати накопичену владу. В умовах конфлікт між США та Китаєм неминучий. Для Китаю США є на заваді розвитку. Для США Китай є небезпечним конкурентом, який загрожує нинішньому стану справ.

Отже, щодо причин виникнення торгового конфлікту, то можна виділити наступні:

1. Перша та найбільш помітна причина полягає у тому, що Китай є країною, з якою в Америці найбільший торговий дефіцит.

2. Друга причина – значна економічна цінність інтелектуальної власності для США.

3. Третя, що стало причиною торговельної війни, – це політика втримання Китаєм низького курсу своєї валюти.

4. Четверта причина є зобов'язання Китаю після вступу до СОТ.

5. П'ятою причиною є політика так званого державного капіталізму в Китаї [20].

У кінці 1970-х років, з періоду початку реформ, у країні було оголошено політику відкритості, і до цього часу економіка Китаю має позитивну тенденцію зростання, середній показник якої становить 10% на рік.

Торговельна структура ілюструє раціональність співпраці між Пекіном та Вашингтоном. По-перше, Америка залежить від дешевого китайського імпорту, що сприяє економії коштів споживачів у США. За оцінками, це в середньому дозволяє зекономити 1000 дол. США на одне домогосподарство щорічно. По-друге, американські корпорації мають доступ до великого китайського ринку, на якому вони отримують високі прибутки. Обсяги продажів цих компаній досягають сотень млрд дол. США. Зокрема, 20% прибутку компаній Apple та Intel генерується саме в Китаї. По-третє, китайські компоненти мають найбільшу частку в глобальних ланцюжках постачання американських корпорацій. Використання дешевих китайських компонентів значно знижує витрати на виробництво для компаній у США. По-четверте, завдяки значному торговельному профіциту, Китай отримує значні суми доларових надходжень, які використовуються для придбання цінних паперів казначейства США. Це допомагає Вашингтону зменшувати бюджетний дефіцит за рахунок фінансової підтримки з боку китайської сторони [62; 65].

Ключовий інтерес Америки в роботі з Китаєм – можливість її компаній продавати свої товари на ринку КНР. Корпорації заробляють, а потім інвестують кошти в розробку нових продуктів і загалом у R&D. Себто Китай допомагає Америці здійснювати інноваційний ривок, що дає змогу США утримувати технологічне лідерство. Паралельно грошові потоки збільшують об'єм фінансового ринку США –ресурсної бази американського бізнесу.

Пекін створює з американськими корпораціями ланцюжки постачань, надає іноземним компаніям дешеві складові, а також дозволяє Вашингтону вигідно працювати на своєму ринку. Натомість Китай отримує від США найцінніше: технології та високотехнологічну продукцію. Американські чіпи – напівпровідники – найважливіша частина ланцюжків постачань китайських

технологічних гігантів, а західне ноу-хау потрібне КНР для створення власних індустрій. У майбутньому Пекін воліє відмовитись від високотехнологічного імпорту – адже від нього Китай залишається критично залежним.

Торговельна війна між США та Китаєм у 2018–2019 роках зруйнувала американський експорт до Китаю (див. Додаток А., рис. А.1.). Експорт США впав через ряд причин. Одним з них було запровадження Китаєм мит у відповідь на те, що президент Трамп ввів мита на китайський експорт на суму понад 300 млрд дол. США. По-друге, було зниження конкурентоспроможності США, пов'язане з вищими витратами на виробництво через «тарифи Трампа», які були спрямовані на частини та компоненти, необхідні для виробництва товарів.

Щодо розвитку технологій, на кінець 2021 року Китай знаходився на другому місці в світі за обсягом інвестицій у дослідження та розробку (R&D), обійшовши Японію і наблизившись до США. Китай зосереджується на розробці штучного інтелекту, 5G технологій, кібербезпеці, кіберфізичних системах та інших перспективних галузях. Фактично технологічна залежність є основною вразливістю Китаю перед США, особливо в царині напівпровідників.

У 2021 році китайська компанія Huawei заявила, що її продукти з 5G-технологіями перевершують аналогічні розробки від західних конкурентів. Крім того, Китай збільшив обсяг виробництва напівпровідників та інших компонентів, що є важливими для розвитку сучасних технологій.

У зв'язку з цим, США стурбовані технологічним розвитком Китаю, оскільки це може позначитися на їхньому економічному та геополітичному впливі. Тому США активно вважаються захист своїх інтересів та намагаються зменшити вплив Китаю в галузі технологій.

Нижче наведена таблиця, яка показує значення технологічних індексів в Китаї та США за останні роки. Індокси досліджуються міжнародними агентствами та враховують різні показники, що відображають стан розвитку технологій, включаючи наукові дослідження, інновації, патенти та інші фактори. В таблиці також вказані значення торговельного обороту між країнами за той самий період (див. Табл. 2.2):

Значення технологічних індексів в Китаї та США

Рік	Технологічний індекс Китаю	Технологічний індекс США	Торгівельний оборот між Китаєм та США (млрд дол. США)
2016	25,92	83,63	578,6
2017	30,28	88,04	636,0
2018	34,08	92,37	659,8
2019	38,19	96,54	558,9
2020	42,63	100,00	560,0
2021	47,34	103,44	634,8
2022	52,30	106,93	661,3

Примітка. Складено автором за даними Технологічний індекс Китаю: Global Innovation Index 2016-2022. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org>; Технологічний індекс США: Bloomberg Innovation Index 2016-2022. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/graphics/innovation-index-2021>; Торгівельний оборот між Китаєм та США: United States Census Bureau, Foreign Trade Statistics. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/index.html>.

З таблиці видно, що технологічний індекс Китаю зростає, проте він залишається значно нижчим, ніж у США. Торгівельний оборот між країнами також зростає, хоча на початку 2020 року, внаслідок пандемії COVID-19, він трохи знизився.

На основі цієї таблиці можна зробити висновок, що протистояння між США та Китаєм у сфері технологій стає все більш напруженим, оскільки Китай намагається здобути технологічну перевагу над США.

Крім того, Китай домінує на ринку виробництва й постачання ряду товарів, що створює конкуренцію для американських компаній. США відповідають введенням торговельних обмежень та санкцій на китайські компанії, такі як Huawei та ZTE, з обмеженням доступу до американської технології та ринків.

У 2018 році США ввели мита на китайські товари на загальну суму 250 млрд дол. США, а Китай відповів введенням мит на американські товари на суму 110 млрд дол. США. У 2019 році США ввели мита на ще 300 млрд дол. США китайських товарів, що призвело до подальшого збільшення торговельного дисбалансу між двома країнами.

Протистояння між США та Китаєм також має вплив на світову економіку та геополітичну ситуацію. Наприклад, відмова США від участі в

Транстихоокеанському партнерстві (TPP) та її заміна на дводольну угоду з Японією може призвести до зменшення американського впливу в регіоні та збільшення китайського впливу. Крім того, конкуренція між двома країнами може впливати на вибір країн-партнерів в угодах про вільну торгівлю та зовнішньої політики.

Двосторонні економічні відносини між США та КНР завжди були базою вигідної співпраці, але згодом відносини між ними призводять до значного скорочення торгівлі. Населення Китаю, що швидко зростає, і його швидко зростаюча економіка зробили КНР відмінним ринком для експорту США. В останні роки Китай був найшвидшим експортним ринком для США. У свою чергу США імпортували дешеві китайські товари, які приносили користь кінцевим споживачам за рахунок збільшення їх купівельної спроможності.

Однак, згодом економічні відносини між Вашингтоном та Пекіном ускладнилися. Китай почав користуватися своїми перевагами та грошово-кредитною політикою для збільшення експорту, а також відкрив доступ до свого внутрішнього ринку в обмін на зарубіжні технології. Крім того, китайські компанії звинувачуються у масових крадіжках інтелектуальної власності. Незважаючи на те, що торговельний оборот США з Китаєм рік у рік зростає, збільшується також і торговий дефіцит із КНР.

Одним з прикладів економічної війни між США і Китаєм є торговельний конфлікт, який почався в 2018 році. Основними сферами конфлікту були торгівля товарами і послугами, інтелектуальна власність, технологічний трансфер та інвестиції (див. Табл.2.3).

Загальна частка китайського імпорту в США знизилася приблизно на 3 процентних пункти з 2018 року, коли колишній президент Дональд Трамп ввів мита на тисячі китайських товарів. За цей час Китай поступився частиною своєї частки в загальному обсязі імпорту США іншим азійським країнам, таким як В'єтнам, Індія, Тайвань, Малайзія і Таїланд [76].

Економічна війна між США і Китаєм

Сфера конфлікту	Опис
Мита на товари	США і Китай ввели ряд взаємних митних зборів на велику кількість товарів із зазначенням на причину національної безпеки, нерівних умов конкуренції та інші фактори. Це призвело до зростання торговельних бар'єрів між країнами та впливу на їх економіки.
Санкції та обмеження	США запровадили санкції проти китайських технологічних компаній, таких як Huawei і ZTE, через звинувачення у порушенні правил щодо кібербезпеки та відстеженні. Китай відповів рядом обмежень для американських компаній, зокрема в області інформаційних технологій.
Інтелектуальна власність	США звинувачували Китай у крадіжці та порушенні прав інтелектуальної власності, що значно зашкоджує американським компаніям та загрожує національній безпеці США. Це стало предметом переговорів і конфліктів між країнами.
Інвестиційні обмеження	Обидві країни ввели обмеження на інвестиції одна в одну у стратегічних секторах, таких як технології, енергетика та фінанси. Ці обмеження спрямовані на захист національних інтересів і перешкоджають прямим інвестиціям.

Примітка. Складено автором за даними офіційного веб-сайту Council on Foreign Relations. –
 Режим доступу: <https://cfr.org>.

Протистояння та загострення торгових війн між США та Китаєм мають багато причин. Одна з основних причин полягає в тому, що США вбачають у Китаї серйозну економічну конкуренцію і намагаються захистити свій власний ринок від конкуренції китайських товарів. США зокрема звертають увагу на великий дисбаланс торгівлі між двома країнами, у якому перевага з боку Китаю, американський державний апарат вбачає нездорову та небезпечну залежність своєї економіки від китайської промисловості.

Тим часом, Мексика стає ключовою альтернативою Китаю для США. Інтегровані логістичні лінії між США та Мексикою та преференційний торговий режим у рамках USMCA допомагають створювати можливості для інвестицій за кордоном. Імпортери і навіть деякі китайські експортери, які прагнуть диверсифікувати свої ланцюги поставок, поспішають зайняти промислові площі в Мексиці, рівень завантаження яких у 2022 році досяг 97,5 %. Попит на склади та інші промислові об'єкти особливо високий уздовж кордону зі США неподалік

Тіхуани, де відсоток вакантних площ у промисловості близький до нуля [76].

Одним з показників загострення торговельних відносин є торговельний баланс між США та Китаєм.

Не дивлячись на такі великі перспективи китайського ринку, торговий дефіцит США виріс з 10 млрд дол. США до 1990 року до 375 млрд дол. США в 2017 році. Зараз Китай є країною, з якою в Америці найбільший торговий дефіцит. Даний факт говорить про те, що торгівля не є збалансованою, справедливою і такою що приносить більше шкоди економіці США, ніж користі (рис. 2.1.):

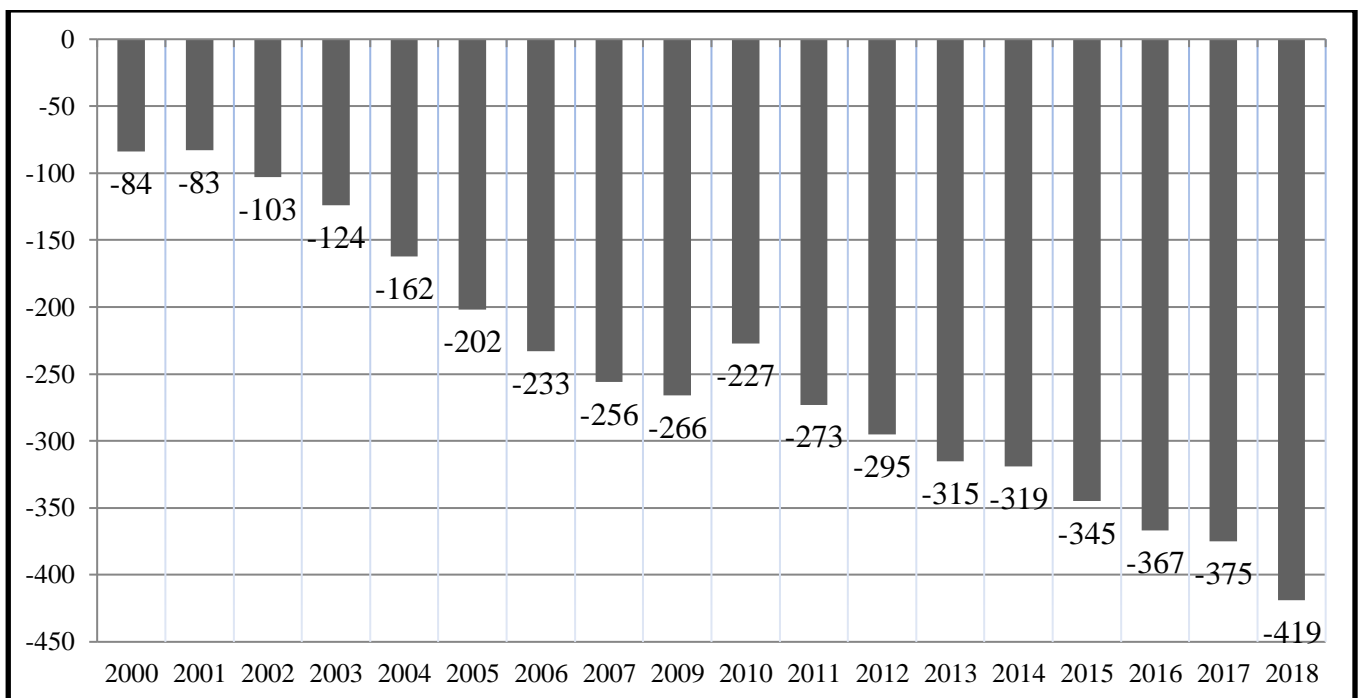


Рис. 2.1. Торговельний баланс товарів США з Китаєм 2000-2018 рр.,
(млрд дол. США)

Примітка. Побудовано автором за даними Trade Map.

В 2019 році США імпортували товарів з Китаю на суму понад 452 млрд дол. США, тоді як експортували товарів до Китаю лише 106 млрд дол. США. У 2020 році, внаслідок пандемії COVID-19, торгівля між країнами знизилась, але нерівномірність залишалась: США імпортували товарів з Китаю на 310 млрд дол. США, тоді як експортували лише 106 млрд дол. США (див. Табл. 2.4):

Динаміка торговельних відносин між США та Китаєм з 2018 по 2022 рік

Роки	Торговий оборот (млрд дол. США)	Торговий баланс (млрд дол. США)	Технологічний трансфер (млрд дол. США)
2017	636,0	-375,2	-29,0
2018	659,8	-419,2	-33,0
2019	558,9	-345,6	-30,0
2020	543,3	-310,4	-28,0
2021	610,0	-347,0	-27,0
2022	680,0	-375,0	-28,5

Примітка. Складено автором за даними Технологічний індекс США: Bloomberg Innovation Index 2016-2022. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/graphics/innovation-index-2021/>.

Згідно з таблицею, у 2019 році США мали торговий дисбаланс з Китаєм у розмірі 345,6 млрд дол. США, що означає, що Китай експортував більше товарів в США, ніж імпортував з США. У 2020 році торговий дисбаланс скоротився на 10,9 % до 308,6 млрд дол. США, що може бути пов'язано зі зменшенням обсягу торгівлі через пандемію COVID-19.

Проте у 2021 торговий дисбаланс між США та Китаєм знову збільшився на 16,6 % до 359,2 млрд дол. США, що свідчить про продовження напруженостей у торговельних відносинах між двома країнами.

Незважаючи на значні труднощі та напруження, Сполучені Штати Америки та Китай намагалися досягти компромісів та подолати бар'єри у двосторонній торгівлі. На початку 2020 року вдалося укласти Економічну та торговельну угоду між урядом США та урядом Китайської Народної Республіки після складних переговорів. Ця угода спрямована на вирішення проблемних питань у таких сферах, як інтелектуальна власність, передача технологій, торгівля сільськогосподарською продукцією, фінансові послуги, макроекономічна політика і обмінний курс, а також забезпечення прозорості.

У рамках укладеної Економічної та торговельної угоди між Сполученими Штатами Америки та Китайською Народною Республікою було досягнуто

домовленостей щодо збільшення поставок від США до Китаю промислових товарів, сільськогосподарської продукції, енергетичних товарів та послуг на загальну суму не менше 200 млрд дол. США протягом 2020-2021 років у порівнянні з обсягом експорту у 2017 році.

Ця угода мала на меті збалансувати торговельні стосунки між двома країнами та зменшити торговельний дисбаланс. Зокрема, США мали можливість збільшити експорт своїх товарів та послуг до Китаю, що сприятиме збільшенню доходів американських компаній та покращенню їхньої конкурентоспроможності на китайському ринку.

Поряд з торговельними питаннями, угода також передбачала введення системи врегулювання спорів між країнами. Це означає, що будуть створені механізми для вирішення торговельних суперечок та конфліктів, що виникають між США та Китаєм.

У свою чергу, США згодилися на значні зміни щодо своїх тарифних заходів відповідно до розділу 301. Вони зберегли 25-відсоткові тарифи на близько 250 млрд дол. США китайського імпорту, а також 7,5-відсоткові мита на близько 120 млрд дол. США китайського імпорту. Ці заходи мали на меті забезпечити баланс торговельних відносин та захистити інтереси.

У контексті першої фази угоди, метою було зниження ввізних мит США та сприяння закупівлям Китаєм американської продукції. Однак, аналіз торговельних даних між США та Китаєм виявляє протилежні тенденції.

Згідно з офіційними даними Інституту міжнародної економіки Петерсона, на вересень 2020 року Китай не виконав свої зобов'язання, імпортувавши американські товари на суму лише 65,9 млрд дол. США, що становить 53 % від очікуваного показника за цей період. Незважаючи на збільшення обсягу деяких американських товарів, таких як медичні вироби, свинина та напівпровідники, загальний обсяг китайського імпорту американської продукції фактично залишається нижчим, ніж до запровадження митних заходів США на китайські товари у 2018 році.

Серед причин, що пояснюють невиконання цілей першої фази угоди, можна виокремити економічні проблеми, що спричинені пандемією COVID-19, а також наслідки

авіакатастроф, спалахів хвороб у тварин, експортного контролю, рішень Світової організації торгівлі, тривалого впливу запроваджених тарифів та інших факторів.

Ці обставини показують, що виконання угоди стикається зі складнощами, і продовження конфлікту та торговельних суперечок між США та Китаєм. Вирішення цих проблем вимагатиме подальших зусиль та переговорів між сторонами.

Очевидно, що високі тарифи на імпорт китайської продукції мають негативний вплив на американських споживачів та призводять до збитків деяких американських компаній, оскільки ввізне мито сплачують імпортери з США, а не китайські експортери. Згідно з інформацією від закордонних ЗМІ, на недавньому етапі понад 3500 американських компаній, серед яких кілька найбільших представників американського бізнесу, включаючи Target і Home Depot (роздрібна торгівля), Tesla і Ford (виробники автомобілів) тощо, подали позов до суду США з питань міжнародної торгівлі.

Ці компанії спробують захистити свої інтереси та заявлять про негативні наслідки високих тарифів на їхню діяльність. Вони вказують на те, що такі мита підвищують вартість імпортованих товарів, що призводить до зростання витрат для споживачів і обмежує їх доступ до більш доступних альтернатив. Крім того, вони стверджують, що ці тарифи створюють невизначеність та перешкоди для бізнесу, ускладнюють планування та інвестиційні рішення, а також сприяють загальному зниженню економічного зростання [69].

Позови до суду з міжнародної торгівлі засвідчують поступове зростання опозиції проти високих тарифів і недоліків торговельної політики, які впливають на американський бізнес і споживачів.

У 2021 році Китай продовжував збільшувати свій експорт до США, в той час як імпорт з США зменшився на 1,7%. Це може бути пов'язано з політичними та економічними суперечностями між двома країнами, такими як відмова США від деяких китайських продуктів і технологій, введення тарифів на китайські товари, а також захист інтелектуальної власності.

У 2022 році, згідно з даними прогнозів, торговий дисбаланс мав би продовжити збільшуватися, адже попит на китайські товари залишається високим,

американська економіка відновлюється після пандемії, та політичні та економічні суперечності між двома країнами.

Хоча вартість імпорту до США китайських товарів і послуг досягла рекордно високого рівня в 2022 році, є ознаки того, що мита США змінюють двосторонні торгові потоки. Згідно з аналізом Ч. Боуна, минулого року ввезення товарів до США із Китаю, на які поширюються мита, скоротилося приблизно на 14% у порівнянні з рівнем 2017 року, – до початку торгової війни.

У 2020 р. спостерігаються рекордно низькі темпи зростання ВВП на душу населення на рівні 2,1%. Це пов'язано із гальмуванням світової динаміки у зв'язку з пандемією. З іншого боку, Китаю вдалося уникнути негативних темпів зростання ВВП, на відміну багатьох розвинутих країн, на які пандемія вплинула сильніше, у результаті чого показники темпів зростання ВВП у них були від'ємними, наприклад: Іспанія – (-11,2 %), Італія – (-8,7 %), Франції – (-8,1 %), Німеччина – (-4,7 %), Нідерланди – (-4,3 %), США – (-4,0 %), Україна – (-3,4 %) [47].

Також, одним із чинників загострення торгових відносин між двома країнами є питання політики китайської влади щодо підтримки вітчизняних підприємств. Це створює нерівні умови для американських компаній, які мають менші можливості для розвитку на китайському ринку.

Сполучені Штати та Китай є провідними світовими державами з погляду розміру їх економік. Обидві країни є постійними членами ООН. 2017 рік відзначений як один із яскравих прикладів торгівлі між державами, оскільки саме у 2017 році вони були найбільшими торговими партнерами один одного. Глобальне значення економік Сполучених Штатів та Китаю визначається за їх номінальним валовим внутрішнім продуктом (ВВП).

Для Китаю, наразі, пріоритетом є продовження росту економіки, що дозволить йому утримати своє місце в ряду провідних світових держав і забезпечити добробут для своїх громадян. Проте, така амбіційна економічна політика Китаю зумовлює інтереси багатьох інших країн, включаючи США, які спричинюють територіальні, економічні та геополітичні конфлікти.

Протистояння та загострення торгових війн між США і Китаєм спричинені ще

одним фактором, яким є політика Китаю щодо низького курсу своєї валюти. У відмінну від багатьох країн з розвинутою економікою, Китай не приймає плаваючий ринковий обмінний курс. Замість цього, китайський уряд здійснює політику обмеження і контролю валютних потоків як один із способів підтримки цільового обмінного курсу.

Крім того, Китай проводить валютні інтервенції з метою придбання іноземної валюти, що призводить до значного зростання валютних резервів Китаю, що наразі оцінюються приблизно в 3 трлн дол. США. Частина цих резервів була вкладена у покупку американських облігацій. Однак, ці валютні інтервенції можна розглядати як фактичне субсидування, оскільки вони сприяють різкому зростанню імпорту США з Китаю, що приводить до збільшення торгового дефіциту США. Саме через це Китай почали звинувачувати у валютних маніпуляціях.

Незважаючи на ці звинувачення, Китай не поспішав зміцнювати курс своєї валюти, який протягом періоду з 2008 до 2017 року коливався в межах 6,5 юанів за долар [78], (див. Додаток А., рис. А.2).

Наразі існує ризик торговельної війни між США та Китаєм з приводу кількох факторів. Основні питання, які спричиняють напруження і можуть призвести до ескалації конфлікту, включають:

1. США має значний торговельний дефіцит з Китаєм, що означає, що вони імпортують більше товарів з Китаю, ніж експортують. Це створює нерівновагу в торговельних стосунках і викликає незадоволення в американському бізнес-середовищі та політичних колах.

2. США звинувачує Китай у порушенні прав на інтелектуальну власність. Це охоплює такі питання, як крадіжка технологій, примусовий трансфер технологій для підприємств, що входять до спільних підприємств з китайськими партнерами, а також недостатні заходи захисту інтелектуальної власності в Китаї.

3. Китай стрімко розвивається в галузі технологій, таких як штучний інтелект, кібербезпека, 5G мережі тощо. Це створює конкуренцію зі США, особливо з приватними технологічними компаніями, і може призвести до спроб обмежити доступ китайських технологій на американському ринку.

4. Ризик торговельної війни між США та Китаєм також може бути пов'язаний з геополітичними суперечками. Обидві країни мають свої стратегічні інтереси, аконкуренція за вплив і регіональне лідерство можуть сприяти наростанню торговельних суперечок.

У контексті сучасних геополітичних відносин між США та Китаєм, політичні риторики та заходи, такі як введення митних тарифів та обмежень на імпорт товарів, виявляються значними факторами, які можуть мати вплив на загострення конфлікту між обома країнами. Дії цих країн можуть бути спрямовані на захист своїх національних інтересів, розбалансування торгового балансу або намагання отримати перевагу у світовому економічному порядку.

Наприклад, у 2018 році США і Китай запровадили митні збори на велику кількість товарів один відносно одного. Це спричинило взаємну ескалацію митних заходів та загрозу подальшого зростання митних бар'єрів, що загрожує міжнародній торгівлі та економічній стабільності [16].

Ці ризики торговельної війни вимагають дипломатичних зусиль та переговорів між США та Китаєм з метою знайти компроміси та раціональні рішення для вирішення торговельних суперечок.

Хоча США залишаються найбільшим світовим економічним лідером наразі, Китай швидко збільшує свої можливості та підвищує своє геополітичне значення. Це спонукає США до збільшення власних зусиль для збереження свого лідерства і запобігання розширенню впливу Китаю на міжнародні справи.

Таким чином, взаємодія між США та Китаєм в економічній та геополітичній сферах залишається надзвичайно важливою для стабільності та процвітання світової економіки та міжнародної політики.

Загострення ситуації між США та Китаєм викликало також і захоплення деяких островів в Південно-Китайському морі, які перебувають під контролем країн Азії, а також звинувачення Китаю у несправедливих торгових практиках, зокрема в межах СОТ.

У березні 2018 року США подали запит на консультації до СОТ (справа DS542) проти Китаю з метою оскаржити дискримінаційні практики, які

застосовуються Пекіном в частині прав інтелектуальної власності, що належать іноземним правовласникам.

Разом з тим, у квітні 2018 року Китай ініціював суперечку проти США (справа DS543) щодо тарифних заходів, які США планували ввести стосовно деяких китайських товарів на підставі вищезазначеного розслідування, передбаченого розділом 301 закону про торгівлю США 1974 року.

США відреагували на додаткові мита з боку Китаю і подали до СОТ запит на консультацію (справа DS558), аргументуючи своє рішення тим, що мита застосовуються лише щодо товарів, що походять із США, і перевищують зв'язані ставки ввізних мит Китаю. Таким чином, на думку США, це є явним порушенням Китаєм норм ГАТТ 1994.

В цілому, у ході торговельного протистояння США та Китай впродовж 2018-2019 рр., ініціювали один проти одного в СОТ 7 справ (DS542, DS558 та DS543, DS544, DS563, DS565, DS587), які знаходяться на різних етапах розгляду.

Проте на сьогодні лише одна справа (DS543), яка була ініційована Китаєм, набула завершення та за результатами підготовлені відповідні висновки.

Група експертів, створена Органом СОТ з врегулювання спорів підготувала висновки та рекомендації відповідно до яких визнано, що США порушують режим найбільшого сприяння у зв'язку з чим їм рекомендовано привести заходи у відповідність із своїми зобов'язаннями, передбаченими ГАТТ 1994.

Конкретні звинувачення стосовно несправедливих торгових практик Китаю, включаючи ті, які відносяться до СОТ, різняться залежно від джерел та контексту [69].

Однак, основні питання і звинувачення, що виникали, включають:

1. Недостатність доступу до ринку: Звинувачення у нерівному доступі до китайського ринку для іноземних підприємств, обмеження власності чи іноземних інвестицій у деяких галузях, адміністративні перешкоди та інші бар'єри.

2. Примусовий передачі технологій: Заяви про те, що Китай застосовує примусові методи передачі технологій, зокрема через спільні підприємства, як умову для доступу до свого ринку.

3. Неліквідність інтелектуальної власності: Звинувачення у недостатньому захисті інтелектуальної власності в Китаї, таких як патенти, авторські права та товарні знаки, що може сприяти нелегальному копіюванню та порушенню прав.

4. Державна підтримка та субсидії: Заяви про те, що Китай надає значну державну підтримку своїм компаніям, включаючи субсидії, дешеве фінансування, податкові пільги та інші пільги, що викривають конкуренцію на світових ринках [55; 57; 62; 66].

Ще одним фактором що став причиною торговельної війни є зобов'язання Китаю після вступу до СОТ. Незважаючи на те, що середньозважене мито в Китаї знизилося з 15% у 2001 році до 9,9% зараз, воно до цих пір є дуже високим. До того ж, на деякі товари, наприклад автомобілі, вона складає 25%, що в 10 разів вище, ніж мита у США (див. Додаток А., рис. А.3.).

Також триває боротьба між США та Китаєм за вплив у світі, зокрема через взаємні відносини з іншими країнами. Китай активно розширює свої економічні зв'язки з країнами Африки, Азії та Європи, в той час як США намагаються зберегти свої традиційні союзи та залучити до свого боку більше країн.

Одним із ключових чинників, який призвів до загострення відносин між США та Китаєм, стала пандемія COVID-19. Спочатку США звинувачували Китай у неефективному управлінні епідемією та приховуванні даних, а пізніше винесли звинувачення у створенні вірусу в лабораторії в Ухані. Це призвело до збільшення напруження між країнами.

Однак, на фоні ескалації торговельних суперечок між США та Китаєм, відбулося збільшення ролі китайської економіки в світі. Китай прискорив розробку національних високотехнологічних компаній та продуктів, в тому числі в галузі штучного інтелекту, кібербезпеки, електромобілів, а також стимулює власні дослідження в сфері медицини та науки.

Таким чином, торгові війни між США та Китаєм мають вплив на всі аспекти глобальної економіки та політики, змінюючи глобальну конкурентну карту. При цьому, залежність багатьох країн від китайської економіки є значною, тому багато держав намагаються зберігати рівновагу в своїх торговельних відносинах з обома

країнами, уникати занадто високої залежності від будь-якої із них та забезпечувати стійкий розвиток своїх власних економік.

У 2022 році відносини США і Китаю погіршилися вже через геополітичні протиріччя. Зокрема, мова йде про зростання напруженості навколо Тайваню, яке може призвести до війни між Китаєм і США за цей самоврядний острів. Також вплинула війна Росії проти України, оскільки Пекін хоч і зайняв офіційно нейтральну позицію, але регулярно критикував Вашингтон і висловлював політичну підтримку режиму російського військового злочинця В.Путіна [76].

Чинники, які впливають на протистояння та загострення торгових війн між двома країнами, можна представити в такій таблиці (табл. 2.5):

Таблиця 2.5

Позаекономічні чинники, які впливають на протистояння та загострення торгових війн США і Китаю

Чинники	Опис
1	2
Торговий дисбаланс	У 2018 році США імпортували з Китаю товарів на суму 539 млрд дол. США, тоді як експортували до Китаю товарів на суму лише 120 млрд дол. США, що вилилося у значний торговий дисбаланс. В 2021 році торговий дисбаланс між США та Китаєм трохи скоротився порівняно з 2020 роком. Згідно з даними Управління з митної статистики США, в 2021 році США імпортували товарів на 654,2 млрд дол. США з Китаю та експортували товарів на 139,8 млрд дол. США до Китаю, що становить торговий дисбаланс в розмірі 514,4 млрд дол. США У порівнянні з 2020 роком, коли торговий дисбаланс склав 556,8 млрд дол. США, він зменшився на 7,4%.
Інтелектуальна власність	США звинувачують Китай у порушенні прав на інтелектуальну власність, в тому числі шляхом крадіжок технологій та примусового трансферу технологій.
Кібербезпека	США заявляють про активність китайських хакерів, які відповідальні за кібератаки на американські компанії та урядові установи. Наприклад, у 2020 році Федеральне бюро розслідувань США (FBI) висунуло звинувачення проти двох китайських хакерів за викрадення даних з комп'ютерних систем понад 45 американських компаній та урядових агентств. Крім того, у 2021 році Міністерство юстиції США оголосило про затримання трьох китайських громадян, яких звинувачують у здійсненні кібератак на комп'ютерні системи більше ніж 100 компаній та урядових агентств в США та інших країнах.
Сфера безпеки	США вважають, що Китай порушує свої міжнародні зобов'язання в сфері безпеки, в тому числі стосовно ситуації на території Південно-Китайського моря та підтримки Північної Кореї.
Геополітика	США та Китай знаходяться в протистоянні у багатьох регіонах світу, зокрема в Південному Китаї, Японії, Тайвані, Північній Кореї, Ірані та Африці.

1	2
Стан прав людини в Китаї	США засуджують порушення прав людини в Китаї, включаючи дискримінацію етнічних меншин та порушення прав на свободу слова та релігії.
Технологічна перевага	США бояться, що Китай здобуває технологічну перевагу у галузях, таких як штучний інтелект, 5G технології, кібербезпека, що може мати значний вплив на глобальну економіку та геополітичну ситуацію.
Пандемія COVID-19	Спочатку США звинувачували Китай у неефективній боротьбі з пандемією COVID-19 та недостатній інформації про початок і поширення вірусу.

Примітка. Складено автором за даними World Development Indicators GDP at market prices (current US\$). World Bank. [Electronic resource]. – Access: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=developmentindicators>.

Державний капіталізм в Китаї включає широкий спектр політичних та економічних заходів, які підтримують уряд для розвитку економіки країни. Основні інструменти, що використовуються в цій системі, включають:

Субсидії: Уряд надає фінансову підтримку компаніям, особливо тим, які вважаються стратегічно важливими для розвитку країни. Це можуть бути субсидії на дослідження і розвиток, інфраструктурні проекти, енергоефективність та інші сфери.

Податкові пільги: Уряд надає різні податкові стимули та знижки для підтримки певних галузей. Це можуть бути зниження податків на прибуток, митні пільги, податкові збільшення на наукові дослідження та розвиток технологій.

Пільгові кредити: Уряд надає низькі відсоткові ставки та інші пільги для кредитування підприємств, особливо в стратегічних секторах. Це допомагає забезпечити доступ до фінансових ресурсів для розвитку інновацій, модернізації та розширення бізнесу.

Торговельні бар'єри: Уряд застосовує різні тарифи, квоти та інші обмеження на імпорт іноземних товарів для захисту вітчизняних виробників. Це допомагає зберегти ринок для китайських компаній і стимулює розвиток внутрішнього виробництва.

Обмеження прямих іноземних інвестицій (ПІІ): Уряд встановлює правила та обмеження щодо прямих іноземних інвестицій у певні сектори [78].

Однак, незважаючи на торговельну війну, 2021 року Пекіні Вашингтон були найбільшими комерційними партнерами – оборот між країнами склав рекордні 755 млрд дол. США. Китайський профіцит сягнув 400 млрд дол. США найбільше купують у КНР електроніку, продукти машинобудування, іграшки, меблі і текстиль. Левова частка китайського імпорту з Америки – це напівпровідники, автомобілі та літаки, медичне обладнання, фармакологічні продукти. Корпоративні інвестиції Вашингтона в КНР складають 260 млрд дол. США, натомість Пекін вклав у США 155 млрд дол. США [69].

Одна з найбільших компаній у Китаї готується вийти на фондовий ринок США. Йдеться про корпорацію Alibaba [72].

Згідно з останніми даними, у публічний сектор перейде міжнародний підрозділ у сфері онлайн-торгівлі Alibaba Group, який включає AliExpress та Lazada. Аналітики вважають, що приблизна його оцінка становить від 29 до 39 млрд дол. США.

Додають, що вихід на фондову біржу наразі перебуває на стадії обговорення. Зокрема, компанія веде переговори з кількома банками, які можуть допомогти провести усі необхідні процеси, пов'язані з розміщенням акцій на біржі у 2024 році.

Вихід на американську біржу допоможе міжнародному підрозділу Alibaba залучати гроші від інвесторів на глобальному рівні. Річ у тому, що останнім часом багато хто остерігається вкладати кошти безпосередньо у Китай. Видання Bloomberg звернулося із запитом про вихід на біржу до компанії. В Alibaba заявили, що план щодо IPO наразі відсутній [72].

Таким чином протистояння та загострення торгових війн між США і Китаєм спричинені низкою складних факторів. Одним з основних чинників є нерівномірність у торговельних відносинах між двома країнами, зокрема дисбаланс у торговельному обліку та проблеми інтелектуальної власності.

Додатковим фактором, що призвело до загострення торгових війн, була недовіра та напруженість у відносинах між США і Китаєм в політичній та

геополітичній сферах. Питання, пов'язані з геополітичним впливом, технологічними перевагами та національною безпекою, також сприяли загостренню торгових конфліктів.

Щодо наслідків так званої торгової війни, то вони є значними. Торговельна війна послабила світову економіку. Через нестабільність відносин США та Китаю зросла невизначеність в інвестиційних настроях, а показники менеджерів із закупівель виробничих виробництв впали в усьому світі. Оновлення новин про поточну переговорну ситуацію спричинили коливання цін на акції та премії на ризик цінних паперів.

2.2. Напрямки і форми ведення торгової війни між США і Китаєм

Ескалація міжнародних торгових конфліктів між США та Китаєм є важливим чинником, який спричиняє значну невизначеність у прогнозах на найближчі роки. Починаючи з 2018 року, загострення відносин між цими двома країнами суттєво вплинуло на перспективи їхнього розвитку, а також на перспективи їхніх партнерів та світової економіки в цілому.

Торговельна війна між США і Китаєм спричинена низкою суперечок та конфліктів у торговельних відносинах між двома країнами. Основні напрямки ведення торговельної війни між США і Китаєм включають наступні аспекти (див. Табл. 2.6).

Ескалація міжнародних торгових конфліктів між США та Китаєм є важливим чинником, який спричиняє значну невизначеність у прогнозах на найближчі роки. Починаючи з 2018 року, загострення відносин між цими двома країнами суттєво вплинуло на перспективи їхнього розвитку, а також на перспективи їхніх партнерів та світової економіки в цілому. Ескалація конфлікту призводить до зростання вартості товарів, нестабільності фінансових ринків та зниження споживчої довіри.

Напрямки ведення торговельної війни між США і Китаєм

Напрямок ведення торговельної війни	Опис
Мита та тарифи	Обидві країни ввели велику кількість мит та тарифів на взаємну торгівлю. Наприклад, США запровадили мита на китайські товари, такі як сталеві труби, соняшникова енергія та інші, з метою захистити вітчизняних виробників від конкуренції з боку Китаю. У свою чергу, Китай відповів введенням мит на американські товари, такі як соя, автомобілі та інші.
Інтелектуальна власність	Спір між США і Китаєм також стосується питань інтелектуальної власності. США звинувачують Китай у крадіжці технологій та порушенні прав на інтелектуальну власність, що призводить до великих економічних втрат для американських компаній. Відповідно, США запровадили обмеження на експорт технологій до Китаю та ввели санкції проти китайських технологічних компаній, таких як Huawei.
Державна підтримка	США також звинувачують Китай у недобросовісній конкуренції через широкомасштабну державну підтримку своїх компаній. Це включає субсидії, пільгові кредити, податкові стимули та інші заходи, які дають китайським компаніям перевагу на міжнародному ринку.
Технологічний перехід	Конкуренція в галузі технологій і інновацій також є одним з основних аспектів торговельної війни між США і Китаєм. США стурбовані зростанням китайського впливу в галузі передових технологій, таких як штучний інтелект, кібербезпека, кібернетика, квантові обчислення та інші. Вони стурбовані можливістю Китаю отримати перевагу у глобальному технологічному лідерстві і відстежують випадки незаконного відтворення американських технологій.
Доступ до ринків	Обидві країни також конкурують за доступ до ринків одна одної. США бажають, щоб китайські ринки були більш відкритими для американських компаній і продуктів, тоді як Китай вимагає зняття обмежень і перешкод на своєму шляху до доступу до американського ринку.
Геополітичні суперечки	Торговельна війна між США і Китаєм також має геополітичний аспект. Обидві країни борються за геополітичний вплив у світі, а торгівля виступає одним з інструментів для досягнення своїх політичних та геополітичних цілей.

Примітка. Складено автором за даними Farley R. Trade War: China Against the World? / R. Farley, Potomac Books. 2018.

За президентства Дж. Г. У. Буша (1989-1993 рр.) і Б. Клінтона (1993-2001 рр.) основне місце у відносинах між США і Китаєм посідали торговельно-економічні питання – проблеми доступу до ринку, захисту інтелектуальної власності, торговельного дефіциту, переговори про вступ Китаю до міжнародної торговельної системи ГАТТ і Світової торговельної організації (СОТ), після її утворення у 1995 р. Вирішальний вплив на розвиток цих відносин мали масштабні економічні перетворення у Китаї, унаслідок яких він став важливим торговельним партнером США, великим ринком для американських товарів, послуг,

інвестицій. Зі свого боку, США стали для Китаю найбільшим експортним ринком. У 1993 р. на американський ринок надходило 38% китайського експорту [70].

Президентство Білла Клінтона характеризувалося зацікавленістю Сполучених Штатів Америки в створенні сприятливих умов для американського бізнесу в Китаї та розв'язанні проблем, пов'язаних з нерівностями у двосторонній торгівлі. Протягом 1993-1999 років у США щорічно обговорювалася питання продовження статусу «найбільш сприятливої нації» для Китаю в торгівлі, яке Конгрес США пов'язував з прогресом у сфері прав людини в Китайській Народній Республіці. Для Китаю важливим було приєднання до Генеральної угоди про мита і торгівлю (ГАТТ) та Світової організації торгівлі (СОТ), що залежало, зокрема, від торговельних переговорів зі Сполученими Штатами. Одним з найбільш чутливих питань для Китаю була проблема Тайваню, пов'язана з об'єднанням країни. Продаж американської військової техніки Тайваню викликав різкі протести Пекіна і звинувачення США у порушенні політики «одного Китаю». Китай публічно засуджував «гегемонізм» Сполучених Штатів, захищав свою концепцію прав людини та перешкоджав прийняттю резолюцій західних держав на Женевській конференції з прав людини [6].

Під час президентства Білла Клінтона серйозне випробування для відносин між Сполученими Штатами Америки та Китаєм становила Тайванська криза, яка відбулася у період з 1995 по 1996 роки. Ця криза викликала загрозу можливого силового приєднання Тайваню до материкового Китаю і збройного конфлікту між США та Китаєм. В результаті Тайванської кризи відбулося різке погіршення двосторонніх відносин та значні зміни в стратегії США в Східній Азії.

Стратегія «залучення» Китаю в економічній сфері була доповнена стратегією «хеджування» або перестраховуванням, що передбачала посилення регіональних союзів США в сфері безпеки. У цей час Китай також сформулював нову концепцію безпеки, яка отримала подальший розвиток у наступні роки. Це проявилось в активізації зовнішньої політики Китаю в різних напрямках, зокрема в «сировинній» та «енергетичній» дипломатії в країнах Африки, Латинської Америки і Близького Сходу, укладанні стратегічних партнерств з сусідніми й впливовими світовими

державами. Новим явищем у зовнішній політиці Китаю стало його участь у регіональних багатосторонніх інституціях, чого він раніше уникав. «Нова концепція безпеки» відображала новий підхід Китаю до регіонального співробітництва і була спрямована на зменшення американського впливу на китайській периферії без прямої конфронтації [23].

У жовтні – листопаді 1997 року, в умовах розгортання Азійської фінансово-економічної кризи, відбувся офіційний візит президента Китайської Народної Республіки Цзян Цземіня до Сполучених Штатів Америки. Цей візит став першим офіційним візитом глави Китаю до США за останні 12 років. Він був істотним кроком у встановленні «конструктивного і стратегічного партнерства» між двома державами, які мали наміри побудувати конструктивні відносини, розширити сфери спільних інтересів та здійснювати консультації з питань, де їхні підходи не збігалися [40].

У президентській кампанії 2000 року, Джордж Вокер Буш характеризував Китай як «конкурента, а не стратегічного партнера». Водночас він підтримував розвиток торговельних зв'язків з Китаєм, на противагу більш жорсткій лінії, яку обстоювала частина Республіканської партії [44].

На початку XXI століття торговельні переговори між двома країнами набули нового значення. Після вступу Китаю до СОТ в грудні 2001 року обсяги його зовнішньої торгівлі, включаючи торгівлю з США, значно зросли. У 2006 році Китай став третім найбільшим торговельним партнером США, в той час як США були другим найбільшим торговельним партнером Китаю. Американські компанії вклали свої інвестиції у понад 50 тисяч проектів в Китаї, загальний обсяг реальних інвестицій перевищив 50 млрд дол. США. Китай став одним з основних джерел заробітку американських компаній за кордоном [41]. Хоча зростання американського експорту до Китаю значно перевищило експорт до будь-якої іншої країни, загалом імпорт США з Китаю в 2004 році перевищував експорт в п'ять разів. На літо 2005 року торговельний дефіцит США з Китаєм склав 162 млрд дол. США

Паралельно зі зростанням китайського експорту у 2004-2005 роках спостерігалася тенденція до значного щорічного збільшення валютних резервів

Китаю. Американські експерти вважали, що це свідчить про нечесні практики Пекіна, пов'язані з утриманням заниженого курсу юаня. Під тиском Вашингтона в липні 2005 року Китай відмовився від фіксованого курсу юаня до американського долара, якому він притримувався протягом 10 років. Розпочалося реформування механізму формування обмінного курсу юаня і введення гнучкого валютно-обмінного курсу на основі ринкових принципів попиту і пропозиції. В результаті цих заходів у період з 2005 по 2008 роки китайський юань зріс у ціні, проте це не призвело до зменшення торговельного дефіциту США з Китаєм. Навпаки, дефіцит збільшився і в травні 2008 року склав 256 млрд дол. США [42].

На початку президентства Барака Обама відносини між Сполученими Штатами та Китаєм характеризувалися переважанням фінансових та торговельно-економічних питань. У контексті світової фінансово-економічної кризи адміністрація Обама звернулася до Пекіна з проханням збільшити свої інвестиції в американський державний борг з метою забезпечення фінансування антикризових стимулюючих програм для врятування американської економіки та уникнення злиття світової фінансової системи. Успішна реалізація цих заходів мала велике значення як для китайського експорту на американський ринок, так і для економіки Китаю в цілому. До кризи Сполучені Штати становили приблизно 19% експорту Китаю. У 2009 році Китай значно збільшив свої покупки американських державних облігацій. У травні 2011 року Китай володів 36% всіх зовнішніх боргових зобов'язань американського уряду. Це призвело до подальшого зміцнення взаємозалежності між двома державами. Багато вважали, що така ситуація ставила США у надмірну залежність від Китаю. У Пекіні також існувала стурбованість стосовно залежності китайських активів, інвестованих у державний борг США, від стану американської економіки [11].

Після світової фінансово-економічної кризи статус Китаю як глобального актора помітно зріс, що призвело до посилення конкуренції між Китаєм і Сполученими Штатами на міжнародному рівні. Китай став членом групи країн БРІК, заснованої в 2009 році, і пізніше перетвореної на БРІКС, яка стала платформою для політичних зв'язків та співпраці між її членами – Бразилією,

росією, Індією, Китаєм і Південно-Африканською Республікою. Основна мета цього угруповання полягає в реформуванні глобальних фінансових інституцій та зміцненні впливу на світові справи. У 2015 році були створені Новий банк розвитку БРІКС та Резервний фонд БРІКС як міжнародні фінансові установи поза рамками Міжнародного валютного фонду та Світового банку. Ці нові структури сприяють поглибленню співпраці між країнами БРІКС та підсилюють їхню роль у глобальному економічному та політичному контексті.

Одночасно з тим, Китай ініціював створення Азійського банку інфраструктурних інвестицій (АБІІ) як альтернативи Азійському банку розвитку, де Японія та Сполучені Штати мали переважаючий вплив. Угода про створення АБІІ була підписана в червні 2015 року і набула чинності у грудні 2015 року. Кількість держав-учасниць зросла до 58 до початку 2016 року, однак США та Японія відмовилися приєднуватися до нього.

У передвиборчій кампанії Дональд Трамп гостро критикував Китай за нечесні торговельні практики та загрожував введенням суттєвих обмежень на китайський експорт до США. Однак, після обрання на посаду президента у 2017 році, він не здійснив запланованих заходів, що свідчить про розуміння взаємозалежності між США та Китаєм і необхідності співпраці для досягнення спільних цілей на рівні двостороннього, регіонального та глобального співробітництва.

Варто відзначити, що рішення Трампа скасувати участь США в угоді «Транстихоокеанське партнерство» у січні 2017 року створило сприятливі умови для Китаю, що використав цю можливість для перехоплення регіональної ініціативи. Крім того, це сприяло просуванню проекту регіональної інтеграції під назвою «Регіональне усебічне економічне партнерство» у форматі «АСЕАН+6» в межах «великої Східної Азії», але без участі США [102].

Ці події мають значний економічний вплив, оскільки регіональні торговельні угоди та інтеграція можуть суттєво вплинути на розвиток торгівлі, інвестицій та економічного зростання відповідних країн. Рішення Трампа створило прогалину, яку Китай використав для підсилення своєї впливовості в регіоні, тим самим збільшивши свої можливості у відсутності активної участі США.

У травні 2017 року США і Китай підписали торговельну угоду, яка сприяла поліпшенню доступу деяких категорій американського експорту на китайські ринки. В цей же час США визнали важливість китайської ініціативи «Один пояс, один шлях». У липні відбулася інаугураційна зустріч Усебічного економічного діалогу між США і Китаєм, яка була важлива для вивчення відмінностей у торговельно-економічній політиці обох країн і змін у міжнародній торгівлі, що можуть привести до значного торговельного дисбалансу між ними.

Проте у серпні адміністрація Д. Трампа застосувала інший, односторонній підхід. Він розпочав розслідування стосовно порушення Китаєм прав інтелектуальної власності та імпорту китайської сталі й алюмінію до США на підставі статей 301 і 232 Усебічного акту з торгівлі й конкуренції 1988 року. Висновки цього розслідування потенційно загрожують двостороннім торговельним відносинам між США та Китаєм [70].

Також, однією з найуразливіших галузей американської економіки перед впливом з боку Китаю є ринок праці. Звичайні американці, насамперед, отримують вигоду від дешевого китайського імпорту, але водночас вони й першими побічно страждають від цього. Переміщення американських компаній на китайський ринок, з одного боку, дозволяє знизити ціни на продукти, які американці купують за вигіднішою ціною, але з іншого боку, американці втрачають роботу. Американський ринок праці змушений протистояти китайському імпорту. Найбільше схильні до впливу дешевої китайської продукції такі галузі промисловості, як виробництво взуття, текстилю та меблів.

Американські фірми використовують китайський ринок для виготовлення та остаточного збирання своєї продукції. Це допомагає знизити витрати та запропонувати конкурентоспроможні ціни на світовому ринку. У той же час багато американських виробників скаржаться на «несумлінну» конкуренцію з боку Пекіна, яка полягає в заниженні цін на китайські товари. Вони стверджують, що Китай сприяє зміщенню виробничих потужностей американських компаній до Азії. Внаслідок цього тисячі американців втрачають роботу.

Багато політиків також побоюються, що Китай, який купує цінні папери США

майже за трильйон доларів, може використовувати це як інструмент впливу на політику США. У процесі економічного та політичного розвитку до Китаю ще не повністю перейшов до вільної ринкової економіки [28].

Занадто багато секторів економіки у Китаї все ще контролюються та регулюються урядом. Це викликає негативні коментарі багатьох політиків та економістів, а також прихильників вільної ринкової економіки. Крім того, цей факт все більше посилює розбіжності між Пекіном та Вашингтоном щодо багатьох питань. Серед них є такі:

- штучне заниження вартості китайської валюти;
- часткове недотримання зобов'язань Пекіна перед СОТ;
- проблема піратства, а також відсутня механізм захисту інтелектуальної власності.

Основні методи проведення торгової війни між США та Китаєм можуть бути проілюстровані за допомогою цифр та аналізу.

Взаємні митні тарифи:

У 2018 році США запровадили мита на китайські товари на загальну суму 250 млрд дол. США.

У відповідь Китай запровадив мита на американські товари на загальну суму 110 млрд дол. США.

У 2019 році США збільшили мита на китайські товари на загальну суму 375 млрд дол. США, а Китай – на американські товари на загальну суму 75 млрд дол. США.

У 2020 році США тимчасово скасували деякі мита на китайські товари у зв'язку з пандемією COVID-19, але відновили їх в листопаді того ж року.

У 2021 році обидві сторони відмовилися від додаткових мит на кілька місяців, щоб дати можливість провести переговори.

Обмеження доступу до технологій:

У 2019 році США заборонили китайську технологічну компанію Huawei та її дочірні компанії на співпрацю з американськими компаніями без дозволу уряду США.

У відповідь Китай запровадив обмеження для американських компаній, які працюють у Китаї, зокрема, заборонив продаж американських технологій в Китаї.

Одним із прикладів успішної глобальної торгової політики Китаю є купівля акцій IBM на суму 1,76 млрд дол. США найбільшим китайським виробником комп'ютерів Lenovo Group [83]. Ця торгова операція мала величезний психологічний вплив на американців, оскільки IBM протягом півстоліття була символом американського бізнесу. Хоча Lenovo Group з купівлею IBM не придбала жодних нових технологій, ця операція викликала підозру в американських політиків у тому, що Китай намагається отримати контроль над ключовими американськими активами та технологіями [39].

Блокування інвестицій:

У 2018 році США запровадили програму CFIUS (Комітет з іноземних інвестицій у США), яка забороняє інвестиції китайських компаній у сфери технологій та національної безпеки в США.

У відповідь Китай запровадив власну систему блокування іноземних інвестицій.

Окремим напрямком торговельної війни стала сфера інтелектуальної власності, зокрема авторське право та патенти. США звинуватили Китай у порушенні авторських прав та технологічних патентів, що негативно впливало на американський бізнес. За даними Управління з питань торгівлі США, у 2018 році Китай порушив понад 1,3 млрд дол. США американських авторських прав і патентів.

Напроти звинуваченням США, Китай стверджує, що дотримується міжнародних стандартів з інтелектуальної власності та захищає права іноземних підприємств.

Взимку 2018 р. Міністерство торгівлі США для підтримки національної безпеки країни, а також для захисту металургійної галузі необхідно запровадило додаткові тарифи у розмірі 24% на імпорт сталі та 7,7% на імпорт алюмінію. Крім того, передбачалося ввести додаткові мита для «окремих країн» [105], під якими мався на увазі Китай – найбільший виробник сталі та алюмінію. Квоти та мита на

імпорт цих металів сильно вдарили б саме по китайських компаніях. У березні 2018 р. у США зробили заяви про торговий дефіцит у відносинах із Китаєм. У результаті Д. Трамп підписав новий документ про введення мит на імпорт сталі (близько 25 %) та алюмінію (близько 10 %), яке охопило всі країни, за винятком Канади та Мексики [30]. Тим не менш, через якийсь час США зняли обмеження для своїх стратегічних партнерів – Австралії, Південної Кореї, Аргентини, Бразилії та Європейського Союзу, який заявив про наміри ввести заходи у відповідь для американських товарів і обкласти імпорт із США 25 % митом [12]. Навесні 2018 р. Д. Трамп підписав указ про введення мит у розмірі 25 % щодо більшості китайських товарів, у тому числі на електроніку та одяг, з метою скорочення товарного дефіциту з КНР [90]. У відповідь на це Китай вжив дзеркальних заходів, і в квітні 2018 р. Митну комісію з тарифів КНР було запроваджено мито у відповідь на імпорт 128 різних типів товарів зі США, які включали фрукти, ягоди та їх похідні у розмірі 15 %; свинину та виробів з неї – у розмірі 25 % [83].

Такими методами уряд КНР прагнуло захистити інтереси держави та оздоровити економіку після обмежень, запроваджених з боку Сполучених Штатів. На думку китайських економістів, тарифи, запроваджені американською стороною, є прямим порушенням правил СОТ, що серйозно обмежує національні інтереси КНР. У квітні також було офіційно опубліковано список товарів, на які Вашингтон планував ввести 25% мито у відповідність до підписаного меморандуму. До цього списку увійшли понад 1300 найменувань найважливіших для Китаю товарів, включаючи електроніку, ліки та продукти харчування. У відповідь китайський уряд запровадив дзеркальне мито на 106 видів товарів, до яких належали соєві боби, кукурудза, бавовна, автомобілі та товари хімічної продукції [85]. Цей крок китайського керівництва завдав значної шкоди американським компаніям, т.к. більшість цих товарів мають великий попит у КНР. Крім того, Пекін звернувся до міжнародної спільноти з метою отримання міжнародної підтримки у торговельній війні зі США.

Ці мита і супутні заходи обмеження торгівлі відобразилися на зовнішньоекономічних показниках обох країн. Торговельний оборот між Китаєм та

США в 2019 році зменшився на 10% порівняно з попереднім роком і становив 558,9 млрд дол. США. Однак в 2020 році торгівельний оборот збільшився на 0,2 % і склав 560 млрд дол. США.

Ці збільшені мита стали одним з найбільших торгових спорів між США та Китаєм. У відповідь, Китай запровадив власні митні збори на американські товари, що призвело до зростання вартості імпорту для китайських компаній та споживачів.

Однак, з початку 2020 року обидві країни прагнуть досягти торговельної угоди. У січні 2020 року, під час переговорів, була укладена «Перша фаза» угоди, яка передбачала зменшення деяких мит та зобов'язань Китаю щодо інтелектуальної власності та технологічного трансферу. У рамках угоди Китай зобов'язався купувати додаткові 200 млрд дол. американських товарів протягом наступних двох років.

Незважаючи на це, взаємні санкції і мита залишаються на місці, і обидві країни продовжують переговори для досягнення більш широкої торговельної угоди. Зокрема, США вимагають більш рішучих кроків з боку Китаю щодо захисту інтелектуальної власності та дотримання правил світової торгівлі, тоді як Китай настоює на знятті всіх мит і санкцій. Таким чином, торговельна війна між США та Китаєм продовжує впливати на світову економіку та геополітичну ситуацію.

Торговельна війна між США і Китаєм є одним з найбільш значущих і складних економічних конфліктів сучасності. Вона характеризується різноманітними напрямками і формами ведення, які відображають конкуренцію та протистояння між двома найбільшими світовими економіками.

Торговельна війна між США і Китаєм проявляється у різних напрямках і формах. Стратегії включають встановлення тарифів, конфлікт у технологічному секторі та проблеми з інтелектуальною власністю. Цей конфлікт має великі глобальні наслідки і впливає на світову економіку та торговельну систему.

2.3. Наслідки торговельної війни для економік США і Китаю

У 2023 році знову загострився конфлікт між США та Китаєм, зокрема після інциденту з китайською шпигунською повітряною кулею у відповідь на це

держсекретар Ентоні Блінкен скасував свою дипломатичну поїздку до Пекіну.

Нещодавно повідомлялося, що торговельні відносини між США та Китаєм досягли «рекордного рівня» у 2022 році. Однак, ця думка є оманливою, оскільки експорт США до Китаю продовжує знижуватись, що сталося в результаті торговельної війни, розпочатої президентом Д.Трампом у 2018–2019 роках. Крім того, Китай починає переносити частину своїх закупівель, а саме мікросхем, чіпів, авто, металургії з інших країн, у тому числі зі Сполучених Штатів. Обидва країни мають страх, що їх торговельні потоки можуть раптово бути використані як зброя, що призведе до перекриття імпорту або експорту в ім'я національної безпеки. Тому обидві сторони намагаються диверсифікувати свої економічні зв'язки для запобігання подібним проблемам.

Відмова Китаю від американського експорту розпочалася у 2018 році разом із введенням мит у відповідь на торгове протистояння із США. Після того, як Трамп із С. Цзіньпін оголосили про перемир'я у січні 2020 року, Китай пообіцяв збільшити імпорт зі Сполучених Штатів на 200 млрд дол. США протягом двох років. Однак з різних причин Китай не зміг досягти цієї мети, і експорт США до Китаю залишився на рівні доторговельної війни, навіть у 2021 році.

Недавні дані за 2022 рік свідчать про те, що експорт США в Китай дедалі більше втрачає позиції на користь іноземних аналогів, які також продають свою продукцію на китайському ринку такі як автомобілі та реактивні літаки Boeing, майже повністю зникли. У 2022 році продажі напівпровідників скоротилися, і можуть не відновитися через нову політику експортного контролю США, також експорт послуг з США зазнав втрат під час пандемії і досі не відновився.

Навіть у випадках, коли американський експорт здається успішним – наприклад, продажі сільськогосподарської продукції США досягли рекордних значень в Китаї у 2022 році – з'являються тривожні ознаки. Частка прибутків у сільському господарстві, не є результатом збільшення обсягів поставок, а зумовлена вищими цінами та занепокоєнням глобальною продовольчою безпекою, пов'язаною з російсько-українською війною. Крім того, китайські покупці починають диверсифікувати свої постачальницькі відносини в інших напрямках, тоді як

сільськогосподарський сектор США залишається значною мірою залежним від китайського ринку для свого експорту. Звісно, незважаючи на наявні труднощі, торговельні зв'язки між Китаєм і США колись були взаємозалежними та вигідними. Проте справжня новина полягає в тому, що експорт США до Китаю стає ще одним каналом, через який двосторонні відносини продовжують погіршуватися.

У січні 2020 року президентом Д.Трампом було підписано свою знамениту угоду про першу фазу з Китаєм, яка передбачала перемир'я в торговельній війні, але залишала в силі майже всі тарифи обох сторін. Одна частина цієї угоди зобов'язувала Китай придбати додаткові американські товари та послуги на 200 млрд дол. США – понад базовий рівень 2017 року – у встановлених обсягах протягом 2020–2021 років. Зрештою, Китай не купив жодної із зайвих 200 млрд дол. США експорту США в рамках торгової угоди.

У 2022 році експорт США до Китаю лише трохи покращився. Технічно вони були «найбільшими з усіх зареєстрованих», тому що вони перевищували рівні до торговельної війни 2017 року (див. Додаток Б., рис. Б.1.) і помірно зросли з 2021 року. Але це порожнє твердження. Навіть якщо обсяги експорту залишаються незмінними з року в рік, навіть з незначною інфляцією, номінальна вартість експорту щороку досягатиме нових висот.

Більш корисним порівнянням є вивчення експорту США до Китаю щодо його прогнозованого рівня, якби він зростав з тією ж швидкістю, що й імпорт Китаю зі світу щороку протягом 2018-2022 років. Це порівнює фактичний експорт США з показниками міжнародних аналогів, які експортують до Китаю – не лише в період торговельної війни, але й разом із надзвичайним характером шоку від пандемії COVID-19 (і обмежень Китаю щодо нульового поширення COVID-19), які мали різко негативний вплив на економічне зростання Китаю, а також на імпорتنний попит у 2020-2022 роках. (Зростання ВВП Китаю становило лише 2,2 відсотка у 2020 році, 8,4 відсотка у 2021 році та лише 3,0 відсотка у 2022 році.) Це порівняння також враховує інфляцію.

Експорт США до Китаю в 2022 році зараз на 23 відсотки нижчий за цю тенденцію. Це порівняння виявляє потенційну другу проблему – розрив може з

часом збільшуватися. Експорт США був нижчим лише на 16 відсотків у 2020 році – у перший рік першої фази угоди, – але стало ще гірше, оскільки розрив збільшився до 22 відсотків у 2021 році. Варто звернути свою увагу на додаток Б, рис. Б.1., де видно яка різниця у графіках де пунктирна лінія вказує на те яким мав би бути експорт придомовленості Трампа перед Китаєм, а саме купувати згідно з першою фазою угоди: незважаючи на те, що термін дії зобов'язань щодо закупівель закінчився наприкінці 2021 року, експорт США до Китаю у 2022 році досяг лише 58 відсотків зобов'язань другого року (2021). – це лише невелике покращення порівняно з експортними показниками США у 2021 році, які становили 57 відсотків.

Експорт промислових товарів із США до Китаю не тільки не відновився після торговельної війни, але й тепер демонструє ознаки погіршення. Це важливо, оскільки до початку торговельної війни виробництво становило 44 відсотки загального експорту товарів і послуг США до Китаю – найбільшого компонента торгівлі до торговельної війни. До 2022 року цей показник впав до 41 відсотка.

У 2022 році продажі промислових товарів із США Китаю впали на 3 відсотки порівняно з 2021 роком і тепер знову нижчі за рівень до торговельної війни. (Правда, імпорт промислових товарів Китаєм зі світу також впав на 8 відсотків у 2022 році). Таким чином, у 2022 році експорт промислових товарів із США до Китаю був на 23 відсотки нижчим, ніж прогнозоване зростання за тих же темпів, що й китайський імпорт цих товарів зі світу .

Напівпровідникова промисловість була головним джерелом падіння експорту промислових товарів із США у 2022 році. Як напівпровідники, так і обладнання для виробництва напівпровідників були одними з небагатьох яскравих плям у виробництві протягом 2020-2021 років, навіть перевершуючи очікування згідно з першою фазою угоди. Причин було кілька. По-перше, це високий попит на електроніку, викликаний COVID-19, і перехід до віддаленої роботи, школи та дозвілля. У 2022 році глобальний попит на напівпровідникові продукти, такі як ПК і смартфони скоротились в результаті пандемії. Іншим був страх перед початком контролю США за експортом напівпровідників і обладнання, що сприяло накопиченню в 2020–2021 роках. Зауважте, що продажі американських

напівпровідників і напівпровідникового обладнання до Китаю можуть продовжувати падати, враховуючи новий жорсткий експортний контроль США, оголошений у жовтні 2022 року.

Експорт із США товарів медичного призначення, пов'язаних із COVID-19, також скоротився на 40 відсотків у 2022 році. Протягом останніх років цей сектор мав вищі, ніж очікувалося, продажі, частково через збільшення попиту внаслідок пандемії COVID-19. Автомобілебудування та літакобудування є додатковими секторами, які демонструють незначні ознаки відновлення у 2022 році, навіть із низької бази. Це були два найбільші промислові експортні сектори до торговельної війни. Коли у 2018 році зіткнулися з витратами, пов'язаними з тарифами, автовиробники, такі як Tesla, перенесли своє виробництво за межі Сполучених Штатів, щоб зберегти доступ до китайських споживачів. Автомобільний експорт США до Китаю так і не відновився.

Після двох катастроф моделі Boeing 737 MAX експорт літаків із США до Китаю різко впав у 2019 році. Його показники досі не повернулися до попередніх значень. (У січні 2023 року китайські авіакомпанії знову почали літати на своїх літаках 737 MAX.) У той час як китайські державні авіакомпанії історично ділили свої покупки літаків між Boeing і європейською Airbus, Китай оголосив про закупівлю Airbus приблизно на 40 млрд дол. США у липні та вересні 2022 року. Оголошення Boeing були більш обмеженими, заявивши минулого року, що «геополітичні розбіжності продовжують стримувати експорт літаків США». Китай навіть ввів санкції керівника оборонного підрозділу Boeing у вересні щодо продажу зброї Тайваню. Через занепокоєння залежністю Китай може особливо вагатися купувати продукцію Boeing після того, як західні країни запровадили санкції на експорт запчастин для літаків і послуг для флоту російських комерційних авіакомпаній після вторгнення Росії в Україну в лютому 2022 року.

Вартість експорту енергоресурсів із США до Китаю впала на 13 відсотків у 2022 році порівняно з піковим рівнем у 2021 році, незважаючи на різке зростання світових цін на енергоносії (див. Додаток Б., рис. Б.2., рис. Б.3.). Хоча експорт США до Китаю не досяг своїх зобов'язань щодо закупівель у 2020-2021 роках згідно з

першою фазою угоди, він значно зріс порівняно з рівнями до торговельної війни. Падіння у 2022 році частково відображає переорієнтацію двох країн у потоках торгівлі енергоносіями у відповідь на російсько-українську війну.

У 2022 році західноєвропейські країни зіткнулися з дефіцитом, спричиненим поєднанням того, що Росія використовувала свої енергетичні постачання як зброю – обмежила продажі природного газу трубопроводами до Європи як покарання за підтримку України – а також із обмеженнями Заходу на імпорт російського вугілля та нафти в рамках санкцій. Паралельно Сполучені Штати дедалі більше переорієнтували свій експортний потенціал на постачання своїх союзників у Європі замість Китаю. Обсяги експорту США сирової нафти, вугілля та зрідженого природного газу (СПГ) до Європейського Союзу та Сполученого Королівства разом зросли на 46, 64 та 145 відсотків відповідно порівняно з роком раніше. Обсяги експорту США до Китаю сирової нафти, вугілля та СПГ у Китай у 2022 році скоротилися на 13,77 та 77 відсотків відповідно.

Таким чином, вартість американського експорту СПГ і вугілля до Китаю різко впала (див. Додаток Б., рис. Б.3.), а експорт сирової нафти зріс лише незначно, незважаючи на значно вищі ціни на всі три товари. У 2022 році Китай переніс постачання енергії на Росію, яка вивільнила експортні потужності через скорочення продажів на європейський ринок, а також на такі країни, як Малайзія (нафта), Катар (СПГ) і Монголія (вугілля). У 2022 році Китай також видобув на 11 відсотків більше вугілля, ніж роком раніше, що є найбільшим річним зростанням з 2005 року.

Експорт послуг із США до Китаю різко впав у 2020-2021 роках, в основному через пандемію, і продовжував боротися у 2022 році. Подорожі становили більше половини експорту послуг США до Китаю в роки до 2019 року. У 2020–2021 роках як туризм, так і ділові подорожі впали менше ніж на 10 відсотків від рівня 2019 року, оскільки Китай залишався в основному закритим від світу. Експорт освітніх послуг із США – китайські студенти, які навчаються в американських коледжах і університетах – також впав у 2020-2021 роках. Експорт фінансових послуг із США та плата за інтелектуальну власність також були нижчими, ніж у 2019 році, незважаючи на те, що це дві сфери, які стосуються юридичних зобов'язань в інших

частинах першої фази угоди, і, отже, там, де очікувалося зростання експорту.

Загалом експорт послуг із США до Китаю у 2022 році був лише на 7 відсотків вищим, ніж у 2021 році. Він залишається на 25 відсотків нижчим за рівень 2017 року і навіть на 24 відсотки нижчим за прогнозований рівень, якщо експорт із США просто не відставав від китайського імпорту послуг зі світу в 2018–2022 роках. (Подробиці того, які сектори експортних послуг США були причиною поганих показників у 2022 році, не будуть відомі до публікації даних від Бюро економічного аналізу в липні 2023 року.) Срібною підкладкою експорту США до Китаю у 2022 році залишалося сільське господарство. Під впливом вищих світових цін через численні фактори, включаючи війну росії проти України, експорт сільськогосподарської продукції США до Китаю був на 16 відсотків вищим, ніж у 2021 році (див. Додаток Б., рис. Б.4.).

Експорт соєвих бобів із США – найбільш економічно значущої сільськогосподарської продукції, якою торгують дві країни – зріс на 27 відсотків (див. Додаток Б., рис. Б.5.), оскільки ціни зросли на 14 відсотків, а обсяги – на 11 відсотків. Міністерство сільського господарства США пояснює вищі світові ціни на сою посухою в Південній Америці (де Аргентина та Бразилія є іншими основними постачальниками сої), заборонаю на експорт супутніх продуктів (наприклад, пальмової олії в Індонезії), а також війни в Україні. Експорт бавовни зі США був таким же вищим, із вищими цінами та обсягами у 2022 році. Частково це може бути пов'язано з бажанням китайського текстильного секторудля отримання бавовни з-за кордону, щоб дотримуватися заборони США на продукти, що використовують бавовну, отриману з Сіньцзяну. Повідомляється, що Китай також поповнив державні запаси бавовни.

Незважаючи на зниження обсягів експорту, вищі ціни також призвели до зростання вартості експорту кукурудзи зі США в 2022 році. Вартість експорту сорго зі США в основному залишилася незмінною. У 2022 році не всі сільськогосподарські продукти показали хороші результати. Експорт свинини зі США впав на 42 відсотки, оскільки внутрішнє виробництво Китаю відновилося після африканської чуми свиней, яка спустошила місцеві стада свиней (Китай ще

більше скоротив імпорт, підвищивши імпордне мито на свинину). Експорт пшениці зі США також різко скоротився у 2022 році, незважаючи на вищі ціни, а такі продукти, як омари, а також шкури, також не змогли відновитися після поганих показників експорту під час торгової війни. З погіршенням дипломатичних відносин між Сполученими Штатами та Китаєм кожна сторона все більше прагне зменшити свою економічну залежність від іншої. Що стосується американського експорту, більша частина цього скорочення, здавалося б, уже відбулася. Сполучені Штати втратили можливість експортувати літаки та автомобілі, а деякі з їхніх власних політичних рішень (наприклад, експортний контроль) обмежують продажі таких продуктів, як висококласне обладнання для виробництва напівпровідників. Продажі енергії США перенаправляються до Європи, а Китай отримує її з Росії. А торгівля послугами вимагає значної взаємодії між людьми, що ускладнюється політичною напругою.

Це залишає сільське господарство, де з'являються докази розбіжності між результатами США та Китаю. З часом американські фермери стали ще більш залежними від китайського ринку для своїх експортних продажів (див. Додаток Б., рис. Б.6.). (Виняток становила нищівна торговельна війна 2018-2019 рр., коли Китай націлив на сою та іншу сільськогосподарську продукцію за допомогою імпортних тарифів у відповідь, а американських фермерів довелося виручати десятками мільярдів доларів у вигляді федеральних субсидій.)

У 2022 році понад 19 відсотків загального сільськогосподарського експорту США до світу було спрямовано до Китаю, порівняно з 14 відсотками у 2017 році та 13 відсотками у 2009 році. Для сої – найважливішої експортної культури до Китаю у вартісному вираженні – така залежність помірний, але залишається високим. Хоча понад 50 відсотків загального експорту сої йшло до Китаю в 2021–2022 роках, до торгової війни, ця цифра в деякі роки перевищувала 60 відсотків.

У той же час, китайські покупці можуть стати менш залежними від Сполучених Штатів. Частка загального китайського імпорту сільськогосподарської продукції зі Сполучених Штатів становила лише 18 відсотків у 2021-2022 роках – порівняно з 22 відсотками у 2016 році та 26 відсотками нещодавно у 2012 році. Для

сої імпорт із Сполучених Штатів становив лише 31-32 відсотки загального імпорту у 2021-2022 рр.; до торгової війни ця частка часто перевищувала 40 відсотків. Китай намагається зменшити свою залежність від соєвих бобів, імпортованих з усіх джерел. На кінець 2021 року Міністерство сільського господарства Китаю визначило розширення внутрішнього виробництва сої як головна політична ціль на 2022 рік у досягненні «продовольчої безпеки». (Звичайно, перед обличчям посилення кліматичних потрясінь – наприклад, сильних штормів, повеней, посух – збільшення географічної концентрації постачальників може зробити Китай менш безпечним).

Незважаючи на «рекордно високий» рівень торгівлі, більш ретельний аналіз даних про експорт США показує додаткові докази відокремлення Китаю від Сполучених Штатів. Хоча це лише половина торговельних відносин, недавній імпорт США з Китаю розповідає подібну історію. Завдяки торгівлі обидві економіки стають менш взаємозалежними.

Повністю політичні наслідки цього неоднозначні. Диверсифікація може мати певні переваги для певних продуктів, якщо географічна концентрація виробництва або споживання в іншому випадку є надмірно високою. Зменшення прямої залежності в таких крайніх випадках може обмежити здатність країни обмежувати (використовувати зброю) торговельні потоки в майбутньому для досягнення певної неекономічної мети

Але є й витрати. По-перше, це витрати на створення нових постачальників або пошук нових споживачів. По-друге, припинення двосторонньої взаємодії там, де це не є необхідним, може зменшити здатність диверсифікувати ризик і в кінцевому підсумку збільшити вразливість до потрясінь вдома чи в третіх країнах

Нарешті, для товарів ефект зменшення двосторонньої взаємозалежності може бути обмеженим. Якщо Сполучені Штати та Китай залишатимуться відкритими для торгівлі з рештою світу, потрясіння в одному з них все одно можуть опосередковано вплинути на інший через зміни цін, що поширюються через їхню торгівлю з третіми країнами. Торговельні відносини США і Китаю, безумовно, змінюються. Завдання політиків полягає в тому, щоб ця зміна закінчилася на краще.

2.4. Динаміка змін показників світової торгівлі у контексті торговельних війн США і Китаю

Міжнародна торгівля на сучасному етапі переживає процес нової трансформації. Навіть при всіх зусиллях СОТ (Світової організації торгівлі) зберігати принципи вільної торгівлі, сьогодні країни поступово змінюють свою позицію від лібералізму до протекціонізму, виправдовуючи це захистом своїх національних інтересів. Міжнародна торгівля стикається з постійною невизначеністю та змінами «правил гри», а також страждає від торгівельного конфлікту між США і Китаєм, наслідки якого відчутні як для окремих країн, так і для світової економіки в цілому. Торговельні конфлікти між двома великими економіками завжди мають значний вплив на світову економічну ситуацію. Це протистояння було спричинене запровадженням широкого спектру заходів США для обмеження китайського експорту, а також наступними відповідними заходами Китаю у відповідь.

Одразу ж після введення тарифів американські фондові індекси зазнали падіння більш як на 2 %. Далі, ситуація на фондових ринках розвивалась наступним чином. У 2018 році індекс Hang Seng зазнав зниження понад 13 п.п. (див. Додаток В., рис. В.1.), тоді як Shanghai Composite втратив 25 п.п. Обидва індекси піднялися в 2019 році, на 12 % та 16 % відповідно. Для порівняння, індекс Dow Jones втратив 6 п.п. у 2018 році, але вже в 2019 році зріс на 11 % і продовжував демонструвати загалом позитивну тенденцію до березня 2020 року. Юань втратив понад 5 % своєї вартості відносно долара США у 2018 році, перш ніж стабілізуватись.

Також варто проаналізувати динаміку економічного зростання сторін конфлікту і в глобальному масштабі за відповідний період (див. Додаток В., рис. В.2.). Можна побачити, що для Китаю темпи росту ВВП в 2018 році, під час активної торговельної війни, були нижчими, ніж у 2017 році до початку конфлікту. Зниження темпів росту у 2019 році більшою мірою пов'язане з пандемією COVID-19, а не самою торговельною війною. Схожа ситуація спостерігається в США, де

після 2017 року темпи росту ВВП почали зменшуватися у 2018 році. У країнах Євросоюзу відбулося загальне падіння темпів росту ВВП, з 0,9 % до 0,1-0,5 % у 2018 році. Таким чином, можна зробити висновок, що торговельна війна між США та Китаєм спричинила негативні тенденції в темпах росту ВВП як у цих двох країнах, так і в країнах Євросоюзу.

У 2018 році всі провідні світові економіки були здивовані рішенням США щодо введення торговельних мит на сталь і алюміній з усіх країн. США та Євросоюз ввели взаємні торговельні мита на певний спектр товарів, а США навіть намагалися встановити нові мита на автомобілі європейського виробництва у розмірі 20 %. На сьогодні США застосовує додаткові 25 % мито на імпорт металопродукції з усіх країн, за винятком Австралії, Аргентини, Бразилії та Південної Кореї, і 10 % мито на імпорт алюмінієвих виробів з усіх країн, крім Аргентини, Австралії і Бразилії. Хоча дії США відносно китайської продукції можна зрозуміти, заходи, що стосуються ЄС, з яким ще недавно обговорювалися нульові митні тарифи в рамках Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства, виглядають непослідовними. За словами експертів. Дональд Трамп намагався отримати додаткові переваги у переговорах, будь то економічного або політичного характеру.

Якщо аналізувати щорічний обсяг торгівлі між ЄС та США, то він є найбільшим у світі (за даними 2018 року – понад 1,3 трлн дол. США, з яких понад третина припадає на торгівлю послугами). У 2019 році взаємна торгівля продовжувала зростати, незважаючи на численні оголошення про введення обмежень, хоча темпи приросту трохи сповільнилися [68]. У початку 2020 року тарифне протистояння між США та ЄС у сфері торгівлі набуло відкритого характеру. Це включало план поетапного перегляду торговельних угод. Після того, як США досягли умовної перемоги, підписавши першу фазу торговельної угоди з Китаєм, вони почали активно застосовувати торговельний та політичний тиск на ЄС. Конфлікт чинить негативний вплив як на безпосередніх учасників конфлікту, так і на інші держави, ступінь уразливості яких залежить у цьому разі перш за все від рівня відкритості їхніх економік.

Треті країни замінюють частину двосторонньої торгівлі США та Китаю. В

результаті такого відволікання торгівлі або ефекту заміщення Китай зміг підтримувати майже 75 % своєї торгівлі цільовими продуктами. На Додатку В., рис. В.3. представлено наслідки переорієнтації торгівлі для окремих країн.

Зміщення акцентів у сфері зовнішньоекономічних відносин Китаю на такі країни та регіони, як ЄС, АСЕАН, Японія та Росія, може означати переорієнтацію торгівлі китайців. Крім того, ринок Азії стає важливішим для європейського бізнесу, ніж ринок США. Споживчі витрати в Китаї за останнє десятиліття зросли в чотири рази, ніж у Сполучених Штатах. Торгова війна призводить до втрат для обох сторін конфлікту, але вона може принести короткострокові вигоди іншим країнам. Як зазначалося вище, одним із наслідків введення тарифів США та Китаю стало збільшення імпорту США з інших країн. У цьому контексті ключовим питанням є те, яка країна зайняла частку Китаю на ринку Сполучених Штатів, тобто які країни отримали вигоду від торговельної війни та в якій мірі.

З початку торговельної війни разом із обмеженням імпорту США з Китаю шість країн Південно-Східної Азії та Тайвань організували поставки майже 1600 нових категорій товарів, які вони ніколи раніше не продавали в Сполучені Штати. За таким сценарієм Сполучені Штати досягнуть своєї мети щодо скорочення торгового дефіциту у двосторонній торгівлі з Китаєм, але дефіцит торгівлі з іншими країнами може значно збільшитися.

Але будь-яке перенесення торгівлі потребує часу та спричиняє додаткові витрати. Альтернативні постачальники не матимуть подібної ефективності трансакційних поставок. Тому торговельна війна може мати кінцевий негативний ефект (навіть із заміщенням торгівлі) для добробуту обох країн. Це особливо це стосується ключових галузей – машинобудування, електротехніки та телекомунікацій.

Переформатування глобальних ланцюжків створення вартості в цих галузях є тривалим і дорогим процесом. Слід зазначити, що деякі дослідження показують дуже складний мультиплікаційний ефект запровадження вищих тарифів на треті країни. Це пов'язано з так званним «трансферним» механізмом глобальних ланцюжків вартості. У цьому випадку зростають сукупні тарифи третіх країн і,

таким чином, буде мати місце негативний ефект навіть для країн, які є партнерами США чи Китаю в глобальних ланцюгах створення вартості. Таким негативним ефектом є зростання вартості експорту в треті країни (мінімум 500 млн. дол. США). Китайські мита на імпорт із США мають менший ефект розповсюдження, але це також відчувається через переміщення в глобальних ланцюгах створення вартості.

Розглянемо вплив американо-китайської торгової війни на зовнішню торгівлю України. Торгова війна між США та Китаєм, як і відповідні контрзаходи третіх країн, уже зараз суперечливо впливають на Україну та її промислове зростання. Іншими словами, торгова війна створює як ризики, так і безпрецедентні можливості для збільшення українського експорту до Китаю, враховуючи зменшення частки США на китайському ринку. Китай, безсумнівно, є одним із пріоритетів української політики, та збільшення обсягів взаємної торгівлі, яка стрімко зростає з 2015 року (рис. 3.1.):

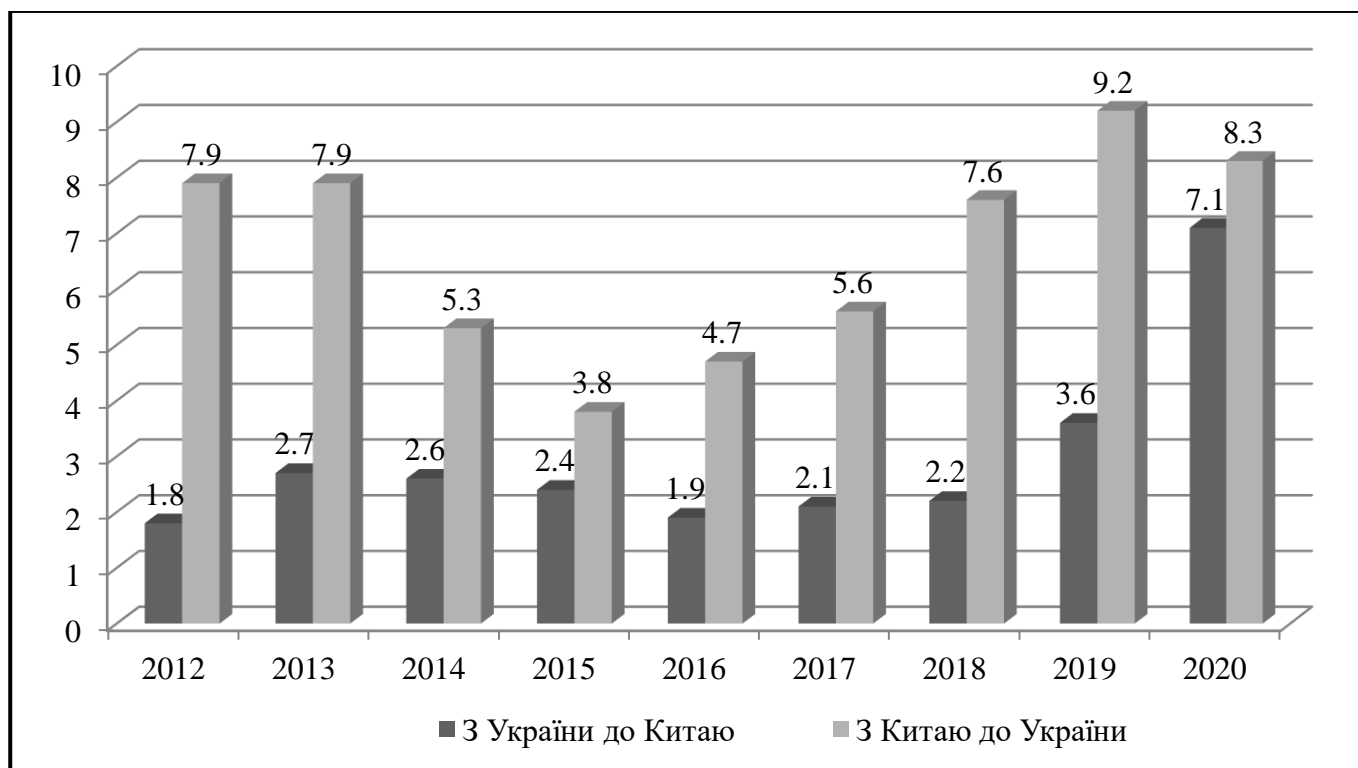


Рис. 3.1. Двостороння торгівля товарами між Україною та Китаєм за 2012-2020 рр., (млрд дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними Trade Map.

За даними 2020 року, експорт з України до Китаю зріс на 49,4 % у річному обчисленні (у 2019 році – на 63,3 %), а імпорт з Китаю скоротився на 10,7 % у річному обчисленні (при збільшенні на 20,9 % у 2019 році). За останні два роки експорт до Китаю щороку збільшувався майже вдвічі (з 2,2 млрд дол. до 7,1 млрд дол. США). Таким чином, Китай зміцнює свої позиції як перший окремий експортний напрямок для України та один із основних єдиних експортних ринків України з часткою 14,4 % від загального експорту (2019 – 7,2 %), порівняно з частками 6,7% та 5,5% у Польщі та Росії відповідно. Загалом найбільшими статтями українського експорту у 2020 році були товари агропромислового комплексу. Зокрема, за рік Україна продала продукції рослинництва на 11,9 млрд дол. США – 24,1 % від загального експорту. Експорт зернових склав 9,6 млрд дол. США або 19,5 % від загального експорту. Другою статтею українського експорту була продукція металургії. Українські підприємства продали недорогоцінних металів і виробів на 9,04 млрд дол. США (18,3 % від загального експорту). Третя товарна позиція – жири та олії, яких Україна продала на 5,77 млрд дол. США (11,7 % від загального обсягу експорту зі зростанням на 22,8 %).

Що стосується експорту до Китаю, то найбільшою статтею експорту в 2020 році були мінеральні продукти – 2,5 млрд дол. США. Наступною була продукція рослинництва – 1,89 млрд дол. США (з них кукурудзи продано на 1,38 млрд дол. США, ячменю на 470 млн дол. США); жири та олії – 1,11 млрд дол. США; недорогоцінні метали 625 млн дол. США; готові харчові продукти 505 млн дол. США; інші товари 229 млн дол. США; деревини 126 млн дол. США (Держмитслужба України, 2020).

Наприклад, для України ефект переорієнтації торгівлі в результаті торговельної війни полягав у тому, що вона взяла на себе частку США в імпорті кукурудзи до Китаю. Продажі української кукурудзи до Китаю зросли з 26 млн дол. США у 2013 році до 896 млн дол. США у 2019 році та 1,38 млрд дол. США у 2020 році, разом із зниженням продажів кукурудзи в США з 847 млн до 75 млн дол. США за той же період.

Водночас слід зазначити, що Україна постачає до Китаю низькоякісну

сировину та іншу продукцію, яку легко замінити з інших джерел, а Китай експортує промислове обладнання та споживчі товари. За останнє десятиліття Україна зайняла нішу, вирватися з якої буде дуже важко. На три види товарів припадає 70-80 % експорту країни до Китаю. Виробництво цих товарів не тільки створює мало робочих місць, але й не створює значної вартості. Ці продукти також вразливі до коливань світових цін, конкуренції з боку інших виробників і політики протекціонізму, оскільки український експорт становить близько третини ВВП країни, тому тенденції у світовому аграрному секторі є особливо важливими для його макроекономічної стабільності та міжнародної торгівлі.

Таким чином, Україна має вікно можливостей для збільшення експортних поставок у короткостроковій перспективі (враховуючи потенціал для врегулювання суперечок між США та Китаєм, а також запеклу боротьбу інших країн за доступ на китайський ринок). Ефективність його використання залежить від швидкості реакції виробників на нові можливості та державної підтримки просування українського експорту на китайський ринок.

Висновки до розділу 2

Двосторонні економічні відносини між США та КНР завжди були базою вигідної співпраці, але згодом відносини між ними призводять до значного скорочення торгівлі. Торгова війна стала однією з головних причин уповільнення зростання світового ВВП у 2018 році. У 2017 році світова економіка зросла приблизно на 4 %. На початку 2018 року світова економіка зросла на 3,9 % (так само і в 2019 році), у 2018 році зростання світової економіки склало 3,6 %, у першому півріччі воно сягне 3,8 % і знизиться в 2018 році. друге півріччя. У рамках укладеної Економічної та торговельної угоди між Сполученими Штатами Америки та Китайською Народною Республікою було досягнуто домовленостей щодо збільшення поставок від США до Китаю промислових товарів, сільськогосподарської продукції, енергетичних товарів та послуг на загальну суму не менше 200 млрд дол. США протягом 2020-2021 років у порівнянні з обсягом

експорту у 2017 році.

У контексті першої фази угоди, метою було зниження ввізних мит США та сприяння закупівлям Китаєм американської продукції. Однак, аналіз торговельних даних між США та Китаєм виявляє протилежні тенденції.

Згідно з офіційними даними Інституту міжнародної економіки Петерсона, на вересень 2020 року Китай не виконав свої зобов'язання, імпортувавши американські товари на суму лише 65,9 млрд дол. США, що становить 53 % від очікуваного показника за цей період. Незважаючи на збільшення обсягу деяких американських товарів, таких як медичні вироби, свинина та напівпровідники, загальний обсяг китайського імпорту американської продукції фактично залишається нижчим, ніж до запровадження митних заходів США на китайські товари у 2018 році.

За останнє десятиліття Україна зайняла нішу, вирватися з якої буде дуже важко. На три види товарів припадає 70-80 % експорту країни до Китаю. Виробництво цих товарів не тільки створює мало робочих місць, але й не створює значної вартості. Водночас слід зазначити, що китайський ринок є досить закритим для багатьох позицій українського експорту.

РОЗДІЛ 3

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ США ТА КИТАЄМ

3.1. Перспективи розвитку стратегічного партнерства в умовах посилення економічної конкуренції США і Китаю

Десятиліттями Сполучені Штати рішуче підтримували та захищали глобалізацію та вільну торгівлю. Вони підтримали створення великих міжнародних організацій, таких як Світова організація торгівлі та Міжнародний валютний фонд, і значною мірою контролювали їх діяльність. Однак із зміцненням Китаю домінування Америки у світовій економіці почало слабшати. Зростання зовнішнього боргу та безробіття, погіршення становища середнього класу, кризи в багатьох регіонах призвели до зростання невдоволення колишніми принципами вільної торгівлі. Завдяки гаслам президента про відновлення національного виробництва перед виборчою кампанією, він має підтримку середнього класу та малого бізнесу, малих міст, бідного населення та традиційних галузей промисловості (металургія, вугілля та хімія), інженерія, будівництво). Однією з головних ідей у цьому напрямку є обіцянка швидко підвищити імпорتنі мита на китайські товари.

Слід зазначити, що Китай скептично ставиться до передвиборчих обіцянок США і намагається підкреслити взаємну вигоду торговельно-економічних відносин між двома країнами. З іншого боку, американці стурбовані не перевагами партнерства з Китаєм, а загрозами, які створює зростання економічного та політичного впливу Китаю. Стратегія національної безпеки США 2017 називає Китай «державою-ревізіоністом», яка прагне встановити світовий порядок, заснований на цінностях та інтересах, які суперечать США, і змінити спосіб співпраці на свою користь. Китай звинувачують у розкраданні інтелектуальної власності США на сотні мільйонів доларів [91]. З 2000 по 2015 рік ВВП Китаю зростав із середньорічними темпами на 9,4 %, тоді як ВВП США становив лише

1,9 %. Незважаючи на те, що темпи зростання ВВП Китаю сповільнилися в останні роки, вони все ще набагато вищі, ніж у Сполучених Штатах. За даними Академії суспільних наук Китаю, у 2019 році економічне зростання Китаю становитиме 6,3 % [79]. У 2017 році частка Китаю у світовому експорті товарів становила 132 %, а США – 9 %, 10,5 % світового імпорту припадало на Китай і 13,7 % на США [107].

Китай є нетто-експортером у світі, а дефіцит торгівлі США з Китаєм зростає щороку: з 22 млрд до 396 млрд дол. США в 2007-2017 роках і 419 млрд дол. США в 2018 році, що становить понад 70 % від Торговельний дефіцит США. У грудні 2001 року Китай офіційно став 143-м членом Світової організації торгівлі, надавши низку пільг правам та інтересам країн, що розвиваються, у тому числі зберігши право на експортні субсидії протягом 8 років, право видавати імпорتنі ліцензії на 2 роки тощо. У період з 2018 по 2019 рік Вашингтон вжив низку заходів, включаючи судові переслідування та заборону на експорт технологій із США, щоб запобігти незаконній діяльності китайських компаній. Дії китайських телекомунікаційних гігантів розглядаються як загроза національній безпеці США через їхні тісні зв'язки з державними органами та участь у глобальних ланцюгах постачання продуктів і послуг ІКТ.

Зокрема, вони стурбовані тим, що на вимогу влади ці компанії можуть використати шпигунські можливості та діяти як «троянські коні» [89]. Адміністрація Обама почала приділяти пильну увагу китайським телекомунікаційним гігантам на чолі з Huawei та ZTE. У березні 2016 року Міністерство торгівлі США внесло ZTE у так званий Entity List, список компаній, контрольованих іноземними державами, звинувативши їх у реекспорті товарів із США до країн, під які введено санкції (Ірану та Північної Кореї). Через рік китайську компанію виключили з біржі після того, як вона визнала провину та погодилася сплатити штрафи на загальну суму 1,19 млрд дол. США [82].

Оцінки США щодо переваг членства Китаю в СОТ були сильно перебільшені, а китайський експорт зростає швидше, ніж китайський імпорт. Американські товари не були популярними на китайському ринку, але американські компанії швидко зрозуміли, що, перенісши виробництво до Китаю, вони можуть знизити заробітну

плату і таким чином отримувати більші прибутки. На саміті АТЕС у Дананге в листопаді 2017 року президент США заявив, що не хоче нових багатосторонніх торгових угод, і розкритикував СОТ. Натомість Сі виступив за вільну торгівлю та закликав до більш виваженого підходу до глобалізації. Загалом, цікава ситуація складається із взаємними претензіями США та Китаю в рамках СОТ. Сполучені Штати звинуватили Китай у відсутності ринкової економіки, а Китай подав до суду на Сполучені Штати за те, що вони тривалий час розглядали Китай як країну з ринковою економікою, що давало Сполученим Штатам більше свободи встановлювати антидемпінгові та компенсаційні мита на китайські товари в цих регіонах. Де головну роль відіграє держава.

За 18 років членства Китаю у Світовій організації торгівлі він брав участь у 20 спорах як позивач, 43 спори як відповідач і 168 спорів як третя сторона. Розглядаючи відносини між Китаєм і США, важливо зазначити, що з 20 позовів, поданих Китаєм до СОТ, 15 були проти Сполучених Штатів (одна третина з яких була пов'язана з триваючою торговою війною, яка почалася в 2018 році), а решта 5 були проти Європейського Союзу. Аналіз показав, що з 10 позовів, поданих Китаєм проти США до початку торговельної війни, 6 завершилися задовільними результатами для Китаю, і в 4 з цих випадків Китай не погодився з дотриманням США рекомендацій СОТ. Сполучені Штати перемогли у двох інших випадках, тоді як дві справи залишилися без розгляду, оскільки запит на консультацію зайняв більше року з моменту прийняття рішення, що призвело до критики щодо вирішення справ СОТ.

Із 43 суперечок, поданих проти Китаю, більше половини були представлені Сполученими Штатами (23), тоді як Європейський Союз розглядав лише 9, і по одному – Гватемала та Бразилія. Канада спостерігала за 3 справами, Мексика – 4 і Японія – 2. Триваючий торговий конфлікт між США та Китаєм є складним питанням, оскільки раніше США вводили мита на певні групи китайських товарів, тоді як нинішня торгова війна впливає на значний обсяг товарів через двосторонню торгівлю. Більшість рішень СОТ задовольнили вимоги як Китаю, так і США у більш ніж половині випадків. Варто зазначити, що Сполучені Штати все більше

використовують структуру регулювання СОТ.

Відповідно до американської точки зору, очікується, що Китай буде купувати значну кількість продукції з різних секторів, таких як сільське господарство, промисловість та енергетика, щоб збалансувати свій торговельний дефіцит [95]. 14 грудня 2018 року Китайська Народна Республіка оголосила про 25-відсоткове зниження податків на американські автомобілі з 1 січня по 31 березня 2019 року. Це стало контрзаходом проти рішення Трампа не підвищувати мита на китайські товари на 10-25 відсотків. 31 березня це рішення було продовжено без визначеного терміну. Перший раунд американо-китайських переговорів у 2019 році був запланований на 30 січня, але 28 січня США висунули звинувачення Huawei, одній з найбільших китайських компаній мобільного зв'язку. Звинувачення проти компанії включали фінансові махінації, крадіжку технологій T Mobile, відмивання грошей і порушення санкцій проти Ірану. Huawei заперечує звинувачення, а міністерство закордонних справ Китаю вимагає припинити тиск на китайські компанії.

Компанія Huawei зіткнулася з підозрою з боку уряду США щодо її потенціалу обмінюватися інформацією з урядом Китаю. У результаті представники Австралії, Нової Зеландії та США почали відмовлятися від використання продукції Huawei. Незважаючи на переговори, які проходили у Вашингтоні з 21 по 24 лютого, домовленості між сторонами досягнуто не було. Сполучені Штати відклали заплановане на 1 березня 2019 року підвищення податків з 10 до 25 відсотків. Хоча про результати цих переговорів мало що відомо, було підтверджено, що Китай не буде маніпулювати вартістю юаня, щоб послабити вплив своїх зобов'язань. За даними митниці Китаю, як експорт США до Китаю, так і імпорт з Китаю зменшилися в січні-лютому 2019 року порівняно з 2018 роком, що призвело до зниження торгівлі між двома країнами за цей період на 20 %. Проте тільки в березні експорт США зріс приблизно на 4 % порівняно з аналогічним періодом минулого року до 31,8 млрд дол. США. Лише за три місяці експорт скоротився на 8,9 млрд дол. США (9%) до 91 млрд дол. США, тоді як імпорт скоротився на 28,4 млрд дол. США (32%) до 13,3 млрд дол. США. Митна війна не призвела до відтоку промислових робочих місць до Китаю. На жаль, кількість новостворених вакансій в

Америці в 2018 році скоротилася порівняно з попереднім роком через переїзди та реструктуризацію. У 2017 році в країні було створено понад 170 000 робочих місць завдяки іноземним інвестиціям і переселенню [84]. Однак у 2018 році ця цифра скоротилася до 140 тис [67]. Торговельна війна вплинула насамперед на економічні сектори Америки, що, у свою чергу, вплинуло на дії Китаю. Американські фермери, наприклад, у 2017 році продали 60 % свого врожаю сої до Китаю. Однак у 2018 році 40-відсоткове зменшення поставок сільськогосподарської продукції до Китаю призвело до зниження цін на соєву продукцію та збитків для фермерів. Таким чином, минулого літа ціни на сою досягли найнижчої точки за десятиліття. Щоб компенсувати згубний вплив торгової війни, уряд США виділив 12 млрд дол. США із федерального бюджету на підтримку фермерів [67].

У період з січня по лютий 2019 року Китай купив експорт американської нафти лише на 2,7 відсотка [80]. Торговельна війна мала кілька наслідків для Китаю, включаючи уповільнення темпів зростання як економіки в цілому, так і експорту. Крім того, спостерігалось зростання безробіття через скорочення або припинення виробництва на малих підприємствах у південному Китаї, які переважно обслуговували експорт до США. Щоб пом'якшити ці наслідки, Пекін зробив кілька кроків для просування економічної лібералізації та збільшення внутрішньої активності. Одним із цих кроків було зниження імпортних мит на різні товари, щоб компенсувати збитки, понесені скороченням імпорту зі США. З 1 листопада ввізне мито на 1585 одиниць будівельної техніки, контрольно-вимірювальних приладів та іншого електрообладнання знижено з 12,2 до 8,8 %. Так само мито на текстиль і будівельну продукцію було знижено з 11,5 до 8,4 %, а на паперову продукцію, сировину та основні продукти – з 6,6 до 5,4 % кожна. Згідно з посиланням [108], уряд оголосив, що загальну ставку податку буде знижено з 9,8 % до 7,5 %.

Для регулювання дій іноземних організацій Китай запровадив додаткові стимули. У грудні 2018 року було представлено запропонований закон про іноземні інвестиції, який забороняє примусову передачу технологій від іноземних компаній і необґрунтоване втручання держави в іноземну діяльність. ВЗНП офіційно ухвалив цей закон 13 березня [96]. США є найбільш частим користувачем системи

вирішення конфліктів в рамках СОТ. Хоча мало ймовірно, що США вийдуть з організації, присутність СОТ гарантує вирішення торговельних конфліктів. Відсутність механізмів примусу для СОТ означає, що санкції не запроваджуються. Якщо Сполучені Штати вийдуть із СОТ, мита на американські товари зростуть у країнах, які не мають угод про вільну торгівлю зі США. Реформа Світової організації торгівлі в найближчі роки мало ймовірна, оскільки вона стикається з значними протиріччями між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Країни, що розвиваються, виступають за відмову від принципу солідарності в процесі прийняття рішень організації на користь визнання принципу більшості для розвинутих країн-членів. Однак, оскільки кожна країна-член СОТ тепер має право вето, щоб блокувати рішення, які змінюють процес прийняття рішень, впровадити зміни складно. Замість того, щоб спробувати реформувати СОТ, Сполучені Штати руйнують систему загальних правил, які диктують і відповідають індивідуальному формату зовнішньоекономічних відносин з сусідніми країнами, незалежно від міжнародного права. Отже, це призвело до зміни практики торгових відносин з іншими країнами.

Негативний вплив підвищення тарифів поширюється за межі Китаю та має серйозні наслідки для Південної Кореї, Японії, Європейського Союзу, Росії та Туреччини. Зростання мит на сталь і алюміній призвело до значного падіння цін на світовому ринку металів. Ціни на сталь почали знижуватися в березні 2018 року і продовжували знижуватися до кінця того ж року. Хоча ціни не повернулися до попереднього рівня, у 2019 році відбулося невелике зростання. Ціни на алюміній знижуються з травня 2018 року. Торговельна війна зіграла помітну роль у повільному зростанні світового валового внутрішнього продукту в 2018 році. У 2017 році світова економіка зросла приблизно на 4 відсотки. На початку 2018 року цей показник впав до 3,9 % і залишався стабільним протягом року. Глобальне зростання було зафіксовано на рівні 3,6 % у 2018 році, очікується, що він досягне 3,8 % у першій половині 2019 року та, за прогнозами, знизиться у другій половині. МВФ пояснює глобальний економічний спад низкою макроекономічних проблем, включаючи перебої у виробництві автомобілів у Німеччині, посилення кредитної

політики в Китаї та макроекономічні труднощі в Аргентині та Туреччині. Ці питання загострюють торговельну суперечку між США та Китаєм. Прогноз МВФ за квітень 2019 року передбачає скорочення світової економіки на 3,3 відсотка. І навпаки, великі європейські корпорації, такі як Airbus і німецькі автомобільні бренди, відчули збільшення продажів у Китаї через конкурентні ціни на подібні продукти порівняно зі США. У 2018 році продажі Audi та Mercedes Benz зросли на 12,9 відсотка порівняно з попереднім роком, BMW – на 20,8 відсотка, а продажі Ford знизилися на 54,3 відсотка.

3.2. Глобальні економічні інтереси і напрямки протидії торговельним війнам між США і Китаєм

Крім прямих наслідків, торговельна війна може мати як позитивні, так і негативні наслідки далеко за межами залучених сторін – прямих супротивників через складні ланцюги поставок і глобалізацію торгівлі. Торговельне протистояння між США та Китаєм впливає на економічні інтереси третіх країн, особливо тих, які значною мірою покладаються на торгівлю з конфліктуєчими сторонами для внутрішнього виробництва, експорту та інвестицій. Для деяких це можливість запропонувати, принаймні тимчасово, обхідні шляхи, щоб уникнути високих тарифів (наприклад, В'єтнам збільшив імпорт товарів до США до 83,2 млрд дол. США у 2020 році з 5,13 млрд дол. США у 2018 році, тоді як імпорт із Китаю становить 65,5 млрд дол. США. 2018 року до 82,2 млрд дол. США у 2020 році, або «прибуток» Бразилії у 7,1 млрд дол. США від експорту сої до Китаю у 2018 році).

Для інших більш далекоглядним є перенесення зв'язку доданої вартості на себе (наприклад, Тайвань, Північна Корея, Малайзія, Індія). Дослідження показали, що недружня зовнішньоекономічна політика Сполучених Штатів і Китаю може мати негативний вплив на ВВП деяких країн АСЕАН, але ці наслідки можна повністю виміряти в довгостроковій перспективі. З точки зору України, жодна оцінка наслідків зовнішньоекономічної політики Сполучених Штатів і Китайської

Народної Республіки не була б повною без розгляду позиції іншого важливого гравця в американо-китайському протистоянні – Європейського Союзу, який як США, так і Китай прагнуть залучити на свій бік. Зауважте, що з початку останнього торговельного конфлікту ЄС опинився перед тим, що влучно названо «стратегічною дилемою». Оскільки економіка ЄС сильно залежить від торгівлі зі США та Китаєм (див. Додаток Г., рис. Г.1.), Брюссель хоче триматися подалі від конфлікту.

Проте, залишити китайський ринок політика санкцій сприяла активізації торгівлі ЄС з Китаєм (частка ЄС в експорті до Китаю зросла з 1,28 % ВВП у 2017 році до 1,46 % ВВП у 2020 році, імпорт як частка ВВП Частка зросла з 2,43 % до 3,07 % відповідно). З іншого боку, вартість торгівлі економіки ЄС із США впала (імпорт впав до мінімуму в 1,61 % за останні 6 років). Судячи з негативної динаміки показників ділової активності (PMI – Purchasing Managers Index) з початку 2018 року, вплив торговельних обмежень США та Китаю на економіку ЄС був помічений ще до пандемії, вдаривши по бізнес-активності, де домінує експортоорієнтована галузь. На перший погляд, Сполучені Штати та Європейський Союз мають багато спільного в торгівлі з Китаєм. Перш за все, це стабільний дефіцит зовнішньої торгівлі (215 млрд дол. США в ЄС і 333 млрд дол. США в США в 2020 році).

З політичної точки зору мита, введені Сполученими Штатами на продукцію ЄС, ще більше розділили позиції двох країн у питанні економічної співпраці з Китаєм. Настільки, що в 2020 році, після семи років переговорів, ЄС погодився на Всеосяжну інвестиційну угоду (CAI) з Китаєм. Однак ратифікації угоди в Європейському парламенті завадили стрімке погіршення відносин через порушення прав людини та численні взаємні санкції, якими ЄС і Китай обмінялися на цій основі. Реальність підписання CAI, серед іншого, посилила рішучість адміністрації президента Байдена відновити конструктивний діалог з економічними лідерами ЄС (одним із проявів чого є угода про припинення «Потоку НАТО – 2»). Наразі угода між Китаєм і ЄС заморожена. Але його затвердження не було знято з порядку денного, навіть на тлі посиленого нагляду ЄС за китайським інвестиційним бізнесом і обмежень на участь китайських компаній на ринку державних закупівель ЄС.

Європейські компанії демонструють найменше за час дослідження бажання

залишити китайський ринок (див. Додаток Г., рис. Г.2.).

Деякі сильні сторони членства в ЄС визначатимуть популярність SAI серед політиків, хоча розмови про схвалення більшістю в ЄС можливі лише в тому випадку, якщо Китай скасує санкції. Крім того, не варто очікувати, що європейські підприємці швидко й повністю відмовляться від використання Китаю як майданчика для дешевого виробництва. Згідно з опитуванням Торгово-промислової палати Європейського Союзу в Китаї за 2020 рік, лише 9 % європейських компаній (рекордно низький рівень) розглядають можливість виведення інвестицій з китайської економіки. Звичайно, із зростанням геополітичної напруженості бізнес шукатиме способи пом'якшити ризики, пов'язані з торговою війною та технологічною конкуренцією між Китаєм і Заходом.

Розглянемо економічні інтереси США у протидії торговельним війнам з Китаєм. Одним із ключових аспектів є збалансований торговельний баланс між двома країнами. США вважають, що Китай використовує некоректну торговельну практику, так як недостатнє захист інтелектуальної власності, державна субсидія, дискримінаційні правила доступу до ринків та обмеження іноземних інвестицій. США також мають інтерес до зменшення технологічного відставання від Китаю. Китай швидко розвивається в галузевих інноваціях, особливо у сфері штучного інтелекту, кібербезпеки, телекомунікацій та інших галузях, що може підірвати конкурентоспроможність американських компаній.

З іншого боку, розглянемо економічні інтереси Китаю. Китай є найбільшим експортером у світі, і його економіка сильно залежить від експорту товарів у США та інші країни. Торгівля зі США стає значним набором китайського ВВП, тому Китаю залишиться зберегти доступ до американського та зберегти свій ринок торгових позицій. Китай також має стратегічні інтереси у забезпеченні безпеки сировинних матеріалів, які він імпортує з інших країн. Торговельні обмеження з боку США можуть вплинути на доступ Китаю до таких матеріалів, що може негативно вплинути на його виробництво та економічний розвиток.

Торгівельні війни між США та КНР мають глобальний вплив на економіку через значну величину економік цих двох країн та їх важливість як світових

торгових партнерів. Розглянемо деякі ключові економічні інтереси, пов'язані з протидією торгівельним війнам між цими двома країнами:

1. Експорт імпорتنих галузей: Обидві країни мають значні взаємні інвестиції та торговельні стосунки. Великі обсяги експорту та імпорту між США та КНР створюють великі інтереси для підтримки вільної та справедливої торгівлі. Зниження торговельного обмеження може бути важливим економічним інтересом для обох країн.

2. Інвестиції та доступ до ринків: Більш відкритий доступ до ринків для американських підприємств в КНР та китайських підприємств у США є важливим інтересом для обох країн. Залучення іноземних інвестицій може сприяти розвитку галузей, створенню нових робочих місць та загальному економічному зростанню.

3. Інтелектуальна власність є ще одним важливим аспектом у глобальних економічних інтересах США та КНР. Торговельні суперечки між цими двома країнами часто стосуються порушення прав інтелектуальної власності, таких як патенти, авторські права та товарні знаки. Для США, як одного з найбільших світових інноваційних центрів, захист інтелектуальної власності відіграє вирішальну роль у збереженні конкурентних переваг та стимулюванні досліджень і розробок. Захист прав інтелектуальної власності є важливим економічним інтересом для США.

4. Глобальна стабільність та фінансовий ринок: Протидія торгівельним війнам між США та КНР має важливе значення для збереження глобальної економічної стабільності. Значний розмір та вплив цих двох економік може мати серйозні наслідки для світових фінансових ринків та інвестиційного клімату. Забезпечення стабільності в торговельних відносинах між США та КНР є важливим інтересом для світового економічного співтовариства.

5. Геополітичний вплив: Торговельні суперечки між США та КНР мають глибокі політичні і геополітичні наслідки. Обидва ці супердержави змагаються за геополітичний вплив у різних регіонах світу, і протидія торгівельним війнам може мати вплив на їх відносини з іншими країнами та регіональними блоками.

Протидія торгівельним війнам між США та КНР також включає інтереси,

пов'язані зі збереженням міжнародних торговельних правил та механізмів. Глобальна економіка підтримується системою відкритої торгівлі та правилами, встановленими Всесвітньою організацією торгівлі (ВОТ). Захист правил базується на взаєморозумінні та співпраці між країнами.

Основні економічні інтереси в цьому контексті включають:

– збереження мультилатеральної торговельної системи: Мультилатералізм та міжнародні торговельні правила, зокрема засновані на принципах ВОТ, сприяють передбачуваності, стабільності та зниженню торговельних бар'єрів між країнами. Захист цих принципів та збереження мультилатеральної торговельної системи є економічним інтересом як для США, так і для КНР.

– підтримка реформ торговельних правил: Зміна економічного ландшафту та поява нових викликів (наприклад, цифрова економіка, інтелектуальна власність, державна підтримка підприємств) вимагають адаптації торговельних правил до нової реальності. Реформування правил може сприяти більш справедливій та взаємовигідній торгівлі між США та КНР

– вирішення суперечок через переговори: Замість ескалації торговельних суперечок та введення великих митних тарифів, мирні переговори та дипломатичні зусилля можуть допомогти знайти компроміс.

Основними напрямками протидії торговельним війнам між США та КНР можна виділити такі:

1. Дипломатичні переговори: США та КНР можуть спробувати вирішити свої торговельні розбіжності шляхом дипломатичних переговорів. Це може включати укладання нових торговельних угод, перегляд існуючих угод або обговорення конкретних торговельних питань.

2. Міжнародні організації: США та КНР можуть звернутися до міжнародних організацій, таких як Всесвітня Торговельна Організація (ВТО), для вирішення своїх спорів. Ці організації можуть служити майданчиками для ведення діалогу та розробки правил торгівлі між країнами.

3. Пошук компромісу: Компромісна угода може бути шляхом до зменшення напруження в торговельних стосунках між США та КНР. Країни можуть шукати

компроміси, які задовольняють їхні економічні і політичні інтереси, сприяють розвитку торгівлі та зменшенню тарифів.

4. Диверсифікація торговельних партнерів: США та КНР можуть розглянути можливість розширення своїх торговельних зв'язків з іншими країнами. Це допоможе зменшити залежність від однієї країни та сприятиме розширенню ринків збуту.

5. Реформа внутрішньої політики: США та КНР можуть проводити внутрішні економічні реформи, спрямовані на збільшення конкурентоспроможності своїх компаній та зменшення залежності від зовнішніх ринків. Це може включати стимулювання інновацій, підтримку малого та середнього бізнесу, сприяння внутрішньому попиту та розвитку нових галузей економіки.

6. Застосування тарифів та санкцій: США та КНР можуть застосовувати тарифи та санкції відповідно до своїх торговельних інтересів. Це може бути засобом тиску на протилежну сторону, щоб досягти більш сприятливих умов у торговельних відносинах. Проте, цей підхід може також призвести до ескалації конфлікту та негативно вплинути на світову торгівлю.

7. Залучення міжнародних союзників: США та КНР можуть намагатися залучити підтримку і співробітництво інших країн у своєму протистоянні. Шляхом формування коаліцій та союзів з іншими державами, вони можуть посилити свою позицію у торговельних переговорах та спільно домагатися зменшення протиріч.

8. Розвиток альтернативних ринків: США та КНР можуть розглядати можливість розвитку альтернативних ринків, які не будуть підпорядковані торговельним обмеженням та конфліктам між ними.

Враховуючи складність торговельного конфлікту між США та КНР, важливо знайти баланс між захистом національних інтересів та сприянням розвитку відкритої та стабільної світової торгівлі. Пошук діалогу, компромісів та співпраці можуть допомогти зменшити напруження та сприяти стійкому економічному зростанню для обох країн та світової спільноти в цілому.

3.3. Наслідки та результати застосування глобальних механізмів протидії торговельним війнам і можливості, що відкриваються перед Україною

У контексті торговельного протистояння між США та Китаєм збільшення українського експорту до Китаю було пов'язане зі збільшенням імпорتنних тарифів США та, очевидно, є результатом заміни дорожчих американських товарів в Україні. З 2018 по 2020 рік продажі українських експортерів на китайському ринку демонстрували стрімку тенденцію до зростання – у 2020 році український експорт сягнув 7,1 млрд дол. США. США (у 3,5 рази більше, ніж у 2017 році). Структуру торгового експорту до КНР складають кукурудза, соняшникова олія, залізна руда та відходи харчової промисловості. З цього переліку лише збільшення експорту зерна можна вважати прямим результатом заміни постачальників із США українськими.

Якщо у 2017 році 20,2 % цього продукту було зі США та 43,6 % з України, то у 2019 році частки змінилися на 5,9 % та 76,16 % відповідно. Для інших перерахованих товарів частка США в імпорті Китаю була незначною навіть до цього. Однак слід враховувати, що в торгових відносинах з КНР Україна поки що значно відстає за диверсифікацією поставок продукції та технологічним рівнем. Україна експортувала до Китаю 67 товарів УКТЗЕД, а з Китаю в Україну надійшло 93 товарні групи. Більшу частину українського експорту до Китаю (87 %) становлять сировинні та ресурсомісткі галузі. З іншого боку, 63 % середньо- та високотехнологічної промислової продукції постачається з Китаю в Україну.

У деяких проектах Україна значною мірою покладається на китайських постачальників. Наприклад, близько 90% імпорту напівпровідників припадає на Китай. Не можна ігнорувати фактори, що впливають на структуру та кількість китайського імпорту. У найближчі роки попит Китаю на українську сільськогосподарську продукцію неухильно зростатиме, але очікувати надзвичайно високих темпів зростання не варто. Китай оголосив про реформи сільського господарства, спрямовані на посилення продовольчої безпеки шляхом збільшення самозабезпечення та зменшення залежності від імпорту. Загалом, з точки зору економічної безпеки та диверсифікації ризиків, здається нерозумним, щоб експорт

так сильно залежав від однієї країни. З іншого боку, українські виробники, які бажають вийти на китайський ринок із готовою продукцією під власними брендами, можуть зіткнутися не тільки з культурними відмінностями. Українські товари вразливі, наприклад, у разі бойкотів, прихованих закулісних партійно-державних рішень або відкритих обмежень під гаслом «запобігти загрозам національному суверенітету, безпеці та інтересам розвитку Китаю».

Натомість китайська продукція випереджатиме контрзаходи, будучи присутніми в усьому ланцюжку постачання та в кінцевому продукті, який продається споживачам, переважно анонімно. Альтернативні санкції трійці «Китай-США-ЄС» похитнули позиції української металургії на ринку ЄС, яка вже є об'єктом протекціоністської політики. Після того, як Сполучені Штати ввели тарифні обмеження на китайську сталь, Китай спробував вийти на ринок ЄС, що змусило Брюссель запровадити мита на імпорту сталь. У поєднанні зі зниженням у 2020 році річних темпів зростання схеми безмитних квот на постачання з 5% до 3% і впливом ринкової кризи це призвело до – 1,2 мільярда дол. США доходу для України. Порівняно з 2018 роком за товарною групою – 72 «чорні метали» та 73 «вироби з чорних металів».

Судячи з нещодавно оголошеного наміру Сполучених Штатів і Європейського Союзу шукати спільний механізм обмеження надлишкового виробництва сталі та алюмінію, цей непрямий ефект і надалі загрожуватиме інтересам українських компаній на зовнішніх ринках. Звичайно, в основному мова йде про Китайську Народну Республіку, але постраждали б практично всі позиції виробників сталі, в тому числі і України. З геополітичної точки зору торгівля товарами між Україною та КНР є найбільш «безпечним» і нейтральним видом економічного співробітництва. Ані США, ані ЄС офіційно не висловили протидії чи занепокоєння зростанням українсько-китайської торгівлі. Однак незрозуміло, як вони реагуватимуть на подальші кроки України щодо примирення з КНР, наприклад, підписання угоди про зону вільної торгівлі, яка згодом може посилити позиції китайських виробників на українському ринку та, через нього, на ринку ЄС перевершує. Також важко передбачити, як працюватимуть механізми переходу до вуглецево-нейтральних економік в ЄС і

Китаї. Але рано чи пізно це вплине на кон'юнктуру світового ринку, наприклад, щодо металопродукції. Торговельна війна, ймовірно, переміститься з традиційної площини в новий вимір механізму прикордонного регулювання вуглецю.

Незважаючи на низку чутливих моментів у тріаді США-Китай-ЄС, є також точки єдності, які є перспективними для української економіки. По-перше, це проекти, прямо чи опосередковано пов'язані з боротьбою зі зміною клімату. Незважаючи на взаємні санкції, ЄС підтримує партнерство з Китаєм у цій сфері. Йдеться не лише про визнання того, що проблему такого масштабу неможливо вирішити поодиночі, це суто прагматичний характер. У ЄС відсутній контроль над постачанням рідкоземельних металів, кобальту, літію та інших важливих компонентів для реалізації «зеленої трансформації» та розвитку високотехнологічних виробництв. На даний момент Китай постачає 98% рідкоземельних металів до ЄС, а також на нього припадає велика частка виробництва кобальту та літію. Монополія Китаю в цій сфері також «розлютила» США (у 2019 році вони імпортували з Китаю 33,2 % рідкоземельних металів).

Як наслідок, Україна має великі запаси кольорових і рідкоземельних металів, а також найбільші запаси літію в Європі, що могло б залучити інвесторів з ЄС і США та сприяти залученню нових технологій у видобувну промисловість України. Звісно, мова має йти не лише про видобуток того ж літію, а й про організацію виробництва літій-іонних акумуляторів на українських підприємствах чи спільних виробництвах. Враховуючи, що вимоги Європейського зеленого курсу, особливо коригування викидів вуглекислого газу на кордоні, незабаром змусять українську промисловість підраховувати викиди CO₂ і зменшувати «вуглецевий слід», Китай як ніколи зацікавлений в інвестиціях в альтернативну енергетику. З моменту запуску ініціативи «Один пояс, один шлях» інвестиції Китаю у відновлювану енергетику почали швидко зростати, досягнувши 56 % у 2020 році.

Україна може виступити сполучною ланкою для взаємовигідної співпраці ЄС і КНР у водневій галузі. Енергетичний фокус України як ключового транзитера газу з Росії до Європи потребує перегляду на користь нових технологій у сфері енергетики, важливих як з точки зору власної енергетичної безпеки, так і з точки

зору входження у світовий ринок. Тим більше, що країни ЄС (знову таки Німеччина) зацікавлені у тісній міжурядовій співпраці щодо реалізації міжнародних водневих проєктів. Хоча Китай вже є найбільшим світовим виробником і споживачем водню у світі, він, на відміну від Європейського Союзу, ще не представив стратегії розбудови цієї сфери.

Враховуючи, що Китайський водневий альянс заохочує міжнародне співробітництво та проводить спільні семінари з США, ЄС та Японією, КНР ймовірно перебуває у пошуку інформації щодо усіх трендів та чинників розвитку галузі. Співпрацюючи і з Україною, і з ЄС, Китай може отримати знання, важливі для розробки та коригування власного довгострокового курсу на водневу енергетику. Співпрацюючи з Україною та ЄС, Китай може отримати знання, які будуть вирішальними для розробки та коригування власного довгострокового курсу водню. Враховуючи світове визнання можливостей гідролізу водню на об'єктах альтернативної енергетики в Україні, китайські інвестори можуть бути зацікавлені у фінансуванні цього сектору в майбутньому. З іншого боку, ЄС та Україна дуже зацікавлені в досвіді Китаю щодо використання промислових кластерів для зниження собівартості виробництва «палива майбутнього».

Висновки до розділу 3

Політика санкцій двох впливових конкурентів – Європейського Союзу, КНР та США – створює багато загроз і можливостей для зовнішньоекономічної діяльності України, залишаючи при цьому мало простору для маневру, не ставлячи під загрозу стратегічне партнерство. Складність вимірювання впливу тарифних обмежень на інтереси третіх сторін, а також відсутність часових рядів даних заважають нам точно визначити кількісний вплив торговельної війни на експортні показники України. Одним із найяскравіших проявів цього ефекту є збільшення китайського попиту на певні сировинні товари з України через відповідне зростання цін на експорт США та скорочення українського експорту металопродукції до Європейського Союзу, що посилює тарифні бар'єри для імпорту цих товарів із США та Європейського Союзу.

ВИСНОВКИ

Світові торгові війни та конфлікти виникли з появою міжнародної торгівлі. Виникнення торгових війн зазвичай пов'язане з конкуренцією на світовому ринку та бажанням захистити власні економічні інтереси. Загальна мета економічної війни полягає в захисті національних інтересів і збільшенні вигод від міжнародної торгівлі. Одна з цілей торговельної війни США з Китаєм полягає в зменшенні дисбалансу торгового балансу між країнами та збільшенні американського експорту в Китай. У той же час, Китай використовує різні економічні інструменти, щоб захистити своїх внутрішніх виробників та збільшити свою глобальну економічну позицію.

Причинами виникнення торгового конфлікту, можна виділити наступні:

Перша та найбільш помітна причина полягає у тому, що Китай є країною, з якою в Америці найбільший торговий дефіцит.

Друга причина – значна економічна цінність інтелектуальної власності для США.

Третя, що стало причиною торговельної війни, – це політика втримання Китаєм низького курсу своєї валюти.

Четверта причина є зобов'язання Китаю після вступу до СОТ.

П'ятою причиною є політика так званого державного капіталізму в Китаї.

Конкретні заходи, які використовують у торговельній війні між США та КНР є:

Збільшення мит – США та Китай активно використовують збільшення мит на імпорتنі товари одне з одного. Наприклад, США ввів мита на велику кількість китайських товарів, таких як електроніка, сталеві труби, пластикові вироби тощо, на загальну суму 250 млрд дол. США. Китай також відповів на ці заходи, вводячи мита на товари, які експортуються з США, такі як соя, кукурудза та інші.

Введення тарифних квот: Європейський Союз встановив тарифні квоти на ввезення птиці з Бразилії, встановивши межу в 460 тисяч тонн на рік. Це робить ввезення птиці понад цю межу неоптимальним з економічної точки зору.

Створення іншого бар'єру для ввезення товарів: Індія встановила вимогу, що 30% електроніки, яка продажі в країні, має бути виготовлена в країні. Це робить імпорт електроніки менш привабливим, що сприяє збільшенню виробництва внутрішнього ринку.

Використання кібератак: Росія використовувала кібератаки для впливу на американські вибори у 2016 році. Цей метод може використовуватися в торговельних війнах для отримання конфіденційної інформації.

Заборона на експорт товарів: Японія ввела заборону на експорт матеріалів, необхідних для виробництва електроніки, в Корею. Це призвело до зниження виробництва електроніки.

Санкції проти країн: Санкції можуть бути введені проти країн, які використовують недобросовісні торгові практики або не дотримуються міжнародних стандартів. Наприклад, США ввело санкції проти Росії відповідно до Закону про боротьбу з агресивними діями Росії 2014 року, який містить заходи проти російських банків, енергетичних компаній та інших галузей.

Розвиток альтернативних джерел постачання: Якщо країна залежить від імпорту товарів з певної країни, вона може розглядати можливості для пошуку альтернативних джерел постачання. Наприклад, Японія розглядає можливість заміни імпорту газу з Росії імпортом газу з США або Австралії.

Закупівля внутрішнього виробництва: Уряд може підтримувати внутрішнє виробництво, закупаючи товари внутрішнього виробництва великими обсягами. Наприклад, Індія встановила програму «Мейд Ін Індія», яка підтримує виробництво внутрішніх товарів та послуг, що дозволяє розвивати внутрішній ринок.

Розробка власних технологій: Розвиток власних технологій може зменшити залежність від імпорту товарів. Наприклад, Китай активно розвиває власну технологію 5G мережі та штучного інтелекту, щоб зменшити залежність від іноземних технологій.

Сприяння виробництву в інших країнах: Країна може сприяти розвитку виробництва в інших країнах, які можуть стати альтернативними джерелами постачання товарів. Наприклад, Китай активно інвестує в інфраструктуру і

виробництво в країнах Африки та Азії, щоб забезпечити себе ресурсами і стати лідером у світі з точки зору виробництва та експорту товарів.

Двосторонні економічні відносини між США та КНР завжди були базою вигідної співпраці, але згодом відносини між ними призводять до значного скорочення торгівлі. Торгова війна стала однією з головних причин уповільнення зростання світового ВВП у 2018 році. У 2017 році світова економіка зростає приблизно на 4%. На початку 2018 року світова економіка зростає на 3,9% (так само і в 2019 році), у 2018 році зростання світової економіки склало 3,6%, у першому півріччі воно сягне 3,8% і знизиться в 2018 році. друге півріччя. У рамках укладеної Економічної та торговельної угоди між Сполученими Штатами Америки та Китайською Народною Республікою було досягнуто домовленостей щодо збільшення поставок від США до Китаю промислових товарів, сільськогосподарської продукції, енергетичних товарів та послуг на загальну суму не менше 200 млрд дол. США протягом 2020-2021 років у порівнянні з обсягом експорту у 2017 році.

У контексті першої фази угоди, метою було зниження ввізних мит США та сприяння закупівлям Китаєм американської продукції. Однак, аналіз торговельних даних між США та Китаєм виявляє протилежні тенденції.

Згідно з офіційними даними Інституту міжнародної економіки Петерсона, на вересень 2020 року Китай не виконав свої зобов'язання, імпортувавши американські товари на суму лише 65,9 млрд дол. США, що становить 53% від очікуваного показника за цей період. Незважаючи на збільшення обсягу деяких американських товарів, таких як медичні вироби, свинина та напівпровідники, загальний обсяг китайського імпорту американської продукції фактично залишається нижчим, ніж до запровадження митних заходів США на китайські товари у 2018 році.

За останнє десятиліття Україна зайняла нішу, вирватися з якої буде дуже важко. На три види товарів припадає 70-80% експорту країни до Китаю. Виробництво цих товарів не тільки створює мало робочих місць, але й не створює значної вартості. Водночас слід зазначити, що китайський ринок є досить закритим для багатьох позицій українського експорту.

Політика санкцій двох впливових конкурентів – Європейського Союзу, КНР та США – створює багато загроз і можливостей для зовнішньоекономічної діяльності України, залишаючи при цьому мало простору для маневру, не ставлячи під загрозу стратегічне партнерство. Складність вимірювання впливу тарифних обмежень на інтереси третіх сторін, а також відсутність часових рядів даних заважають нам точно визначити кількісний вплив торговельної війни на експортні показники України. Одним із найяскравіших проявів цього ефекту є збільшення китайського попиту на певні сировинні товари з України через відповідне зростання цін на експорт США та скорочення українського експорту металопродукції до Європейського Союзу, що посилює тарифні бар'єри для імпорту цих товарів із США та Європейського Союзу.

СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Amiti M. Trade Liberalization, Import Competition, and Firm Productivity / Amiti M., S. H. Kong // *Journal of Monetary Economics*. – 2011. – vol. 58, – № 6, – pp. 703-720.
2. Bagwell K. *The Economics of the World Trading System* / K. Bagwell, R. W. Staiger // The MIT Press, 2002.
3. Baldwin R.E. *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization* / R.E. Baldwin. Belknap Press, – 2016.
4. Bhagwati J. *Trade Wars: The Nature, Causes, and Consequences of International Trade Conflict* / J. Bhagwati // The MIT Press, 2019.
5. Boskin M. J. *The Limits of Power: The Politics of Trade in the Era of Globalization* / M. J. Boskin, M. J. Boskin, Basic Books, – 2007.
6. *Chinese Foreign Affairs Minister on World Affairs (1992)* / Ed. By John D. Friske // *China. Facts & Figures Annual Handbook*. Breeze, Florida: Academic International Press, – 1993. – V. 17. – 462 p.
7. David H. *The China Shock: Learning from Labor Market Adjustment to Large Changes in Trade* / H. David, D. Dorn, H. Gordon // *Annual Review of Economics*. – 2016. – vol. 8. – №1. – pp. 205-240.
8. Davis B. *Superpower Showdown: How the Battle Between Trump and Xi Threatens a New Cold War* / B. Davis, L. Wei. Harper, 2019.
9. Davis C. L. *Why Adjudicate? Enforcing Trade Rules in the WTO* / C. L. Davis, Princeton University Press, – 2012.
10. Deardorff A. V. *The Theory of International Trade* / A.V. Deardorff, R. M. Stern, MIT Press, – 1998.
11. Devuyst Y. *U.S. China Relations: A View from Europe* / Y. Devuyst // *Contemporary International Relations*, – 2009, Sept/Oct. – Vol. 19. – No. 5. – P. 118–128.
12. Dorn D. *The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States* / D. Dorn, G. Hanson // *American Economic Review*. – 2013. – № 103(6). – P. 2121-2168

13. Douglas C. N. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* / C. N. Douglas, Cambridge University Press. – 1990.
14. Eichengreen. B. *The Populist Temptation: Economic Grievance and Political Reaction in the Modern Era* / B. Eichengreen. Oxford University Press, – 2018.
15. Elster J. *Collective Action and the Evolution of Social Norms* / J. Elster. Princeton University Press, – 1989.
16. Evenett S. J. *The US-China Trade Dispute: Facts, Figures, and Impacts* / S. J. Evenett, J. Fritz, CEPR Press. – 2020.
17. Farley R. *Trade War: China Against the World?* / R. Farley, Potomac Books. 2018.
18. Feenstra R. E. *International Trade and Economic Relations in a Nutshell* / R. E. Feenstra. West Academic Publishing, – 2015.
19. Feenstra R. *The 'China Shock,' Exports, and U.S. Employment: A Global Input-Output Analysis* / R. C. Feenstra, A. Sasahara // *Journal of Monetary Economics*, – 2018. – vol. 93, – pp. 1-27.
20. Gates B. *Sources and Limits of Chinese 'Soft Power'* / B. Gates, Y. Huang, *Survival*, – 2016, – Vol. 48. – № 2. – C. 17-36.
21. Hardin G. *The Tragedy of the Commons* / G. Hardin // *Science Magazine*. – 1968. – P. 1243-1248.
22. Hufbauer G. C. *Bridges, Not Walls: A Book about Interpersonal Communication* / G. C. Hufbauer, E. Wada. Peterson Institute for International Economics, – 2015.
23. James K. *China and ASEAN: Changing Political and Strategic Ties* / K. James, N. Thomas. Center of Asian Studies. The University of Hong Kong, – 2005. – 277 p.
24. Keynes J. M. *The General Theory of Employment, Interest and Money* / J. M. Keynes. 1936.
25. Klein M. C. *Trade Wars Are Class Wars: How Rising Inequality Distorts the Global Economy and Threatens International Peace* / M. C. Klein, M. Pettis. Yale University Press. – 2020.
26. Kroeber A. R. *China's Economy: What Everyone Needs to Know* / A. R.

Kroeber. Oxford University Press, – 2016.

27. Krugman P. Macroeconomics / P. Krugman, R. Wells. Worth Publishers – 2015.

28. Lee B. Assessing Made in China 2025: The US-China Trade War and Ways Going Forward / Lee B. Claremont Colleges Library. – 2019. – P. 47-49.

29. Miller T. The Belt and Road to Leadership / Miller T. // China Economic Quarterly. – 2018. – Vol. 21, – № 2, – PP. 9-16.

30. Minghao L., The 2018 Trade War: Data and Nascent General Equilibrium Analysis / L. Minghao, E. Balistreri, W. Zhang Center for Agricultural and Rural Development Iowa State University Working Paper. – P. 587

31. Naughton B. The Chinese Economy: Transitions and Growth / B. Naughton. The MIT Press, – 2007.

32. Navarro P. The China Trade War and Its Economic Impact / P. Navarro, McGraw-Hill Education. – 2020.

33. Ostrom E. Common-pool Resources and Institutions: Toward a Revised Theory / E. Ostrom, Publisher: Scholar Google, – 1990.

34. Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action / E. Ostrom. Cambridge University Press. – 1990.

35. Paulson H. The US-China Trade War: A New Cold War? / H. Paulson, Twelve. – 2019.

36. Pierce J. R. The Surprisingly Swift Decline of US Manufacturing Employment / J. R. Pierce, P. K. Schott // American Economic Review, – 2016. – vol. 106, – № 7, – pp. 1632-1662.

37. Samuelson P. Economics / P. Samuelson, W. Nordhaus. McGraw Hill. – 2010.

38. Schropp S. A. B. Trade Policy Flexibility and Enforcement in the WTO: A Law and Economics Analysis / S. A. B. Schropp, Cambridge University Press, – 2017.

39. Studwell J. How Asia Works: Success and Failure in the World's Most Dynamic Region. / J. Studwell, London: Profile books, – 2013. – P. 45.

40. Text of Jiang's Speech to the America-China Society, 30 October 1997 / Ed. by J. Mulvenon // China. Facts & Figures Annual Handbook. Breeze, Florida: Academic International Press, – 1998. – V. 23. – 512 p.

41. The Emergence of China throughout Asia: Security and Economic Consequences for the United States: Hearing before the Subcommittee on East Asian and Pacific Affairs of the Committee on Foreign Relations United States Senate. One Hundred Ninth Congress, First Session. June 7, 2005. – Washington, – 2006.

42. United States-China Relations in the Era of Globalization: Hearing before Committee on Foreign Relations United States Senate. One Hundred Tenth Congress. Second Session. May 15, 2008. Washington: U.S. Government Printing Office, – 2008. – 70 p.

43. Wang H. H. The Chinese Dream: The Rise of the World's Largest Middle Class and What It Means to You / H.H. Wang, Tantor Media, 2012.

44. Washington G. A Distinctly American Internationalism. Presidential Speeches with Commentary / G. Washington. N.Y.: M. E. Sharpe, – 2005. – 320 p.

45. Williamson O. E. The Economic Institutions of Capitalism / O.E. Williamson. Free Press. – 1985.

46. <https://cfr.org> – офіційний веб-сайт Council on Foreign Relations

47. <https://de.statista.com/statistik/kategorien/> – офіційний веб-сайт платформи Statista

48. <https://ec.europa.eu/> – офіційний веб-сайт European Commission

49. <https://english.mofcom.gov.cn> – офіційний веб-сайт Ministry of Commerce of the People's Republic of China

50. <https://european-chamber.com.cn/> – офіційний веб-сайт Торгової палати Європейського Союзу в Китаї.

51. <https://investopedia.com/> – офіційний веб-сайт Investopedia

52. <https://ustr.gov> – офіційний веб-сайт United States Trade Representative

53. <https://www.bloomberg.com> – офіційний веб-сайт Bloomberg

54. <https://www.britannica.com> – офіційний веб-сайт Encyclopedia Britannica

55. <https://www.brookings.edu> – офіційний веб-сайт Brookings Institution

56. <https://www.cnbc.com/> – офіційний веб-сайт CNBC

57. <https://www.csis.org> – офіційний веб-сайт Center for Strategic and International Studies

58. <https://www.ft.com> – офіційний веб-сайт Financial Times
59. <https://www.imf.org> – офіційний веб-сайт International Monetary Fund
60. <https://www.nytimes.com/> – офіційний веб-сайт The New York Times
61. <https://www.oecd.org> – офіційний веб-сайт Organisation for Economic Co-operation and Development
62. <https://www.piie.com> – офіційний веб-сайт Peterson Institute for International Economics
63. <https://www.reuters.com/> – офіційний веб-сайт Reuters
64. <https://www.theguardian.com/> – офіційний веб-сайт The Guardian
65. <https://www.usitc.gov> – офіційний веб-сайт United States International Trade Commission
66. <https://www.wto.org> – офіційний веб-сайт World Trade Organization
67. Василиця О. Торговельна війна між США та Китаєм: масштаби впливу / О. Василиця, М. Чех // Інфраструктура ринку. – 2021. – № 56. – С. 3-8. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://er.uscu.edu.ua/handle/1/2990>
68. Веселовський А.І. Відносини США – Європейський Союз: тенденції та варіанти у середньостроковій перспективі / А.І. Веселовський. – 2020. – 33 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://niss.gov.ua/publikacii/analitichni-dopovidi/vidnosini-ssha-evropeyskiysoyuz-tendencii-ta-varianti-u>
69. Гавриленко Н. М. Щодо відносин між США та КНР у торговельній сфері / Н.М. Гавриленко, Г.М. Широкий. Національний інститут стратегічних досліджень. – 2020. – С. 4-5. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-11/china-usa.pdf>
70. Городня Н. Динаміка американсько-китайських відносин в кінці ХХ-ХХІ ст. як свідчення нової ролі Китаю у міжнародній системі / Н. Городня. // Україна – Китай – 25 років співробітництва: результати та перспективи. – 2019. – С. 74-94. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/330883330_Dinamika_amerikansko-kitajskih_vidnosin_v_kinci_HH_-_HHI_st_ak_svidcenna_novoi_rol_i_Kitau_u_miznarodnij_sistemi

71. Набок І.І. Особливості розвитку новітніх міжнародних фінансових центрів / Н.Р. Паньків, І.І.Набок // Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: міжнародна науково-практична конференція, м. Київ, 26 травня 2022 р.: тези доп. – К., 2022. – С. 159-162.;

72. Одноліток Т. В Україні відреагували на заборону Польщі ввозити зерно та інше продовольство / Т. Одноліток. Уніан. 15.04.2023. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.unian.ua/economics/agro/v-minagro-vidreaguvali-na-zaboronu-polshchi-vvoziti-zerno-ta-inshe-prodovolstvo-z-ukrajini-12220446.html>

73. Побоченко Л.М. Домінантні чинники та тенденції розвитку українсько-китайських торговельних відносин . / Л.М. Побоченко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2019. – №1. – С. 77-83.

74. Побоченко Л.М. Прогнози розвитку світової економіки та роль КНР в глобальному економічному зростанні. / Л.М. Побоченко //Сучасні проблеми глобалізаційних процесів в світовій економіці: XII міжнародна науково-практична конференція, 11 листопада 2019 року: тези доп. – К.: НАУ, 2019.– С.105-108.

75. Свірневська В. Підрозділ відомої компанії з Китаю готує новий проєкт у США: що про це відомо / В. Свірневська. 24 Бізнес. 08.05.2023. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://24tv.ua/business/noviy-plan-kompaniyi-kitayu-shho-alibaba-gotuye-ssha_n2309558

76. Технологічний індекс Китаю: Global Innovation Index 2016-2022. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/>

77. Технологічний індекс США: Bloomberg Innovation Index 2016-2022. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/graphics/innovation-index-2021/>

78. Топчий О. Польща заборонила ввезення зерна та іншого продовольства з України / О. Топчий. Уніан. 15.04.2023. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.unian.net/economics/agro/polsha-zapretila-vvoz-zerna-i-drugih-produktov-pitaniya-iz-ukrainy-12220236.html>

79. Топчий О. Світова торгівля ступає на шлях «реглобалізації»: Bloomberg пояснив, про що йдеться / О. Топчий. Уніан. 07.05.2023. [Електронний ресурс].

Режим доступу: <https://www.unian.ua/economics/other/svitova-torgivlya-stupaye-na-shlyah-reglobalizaciji-bloomberg-poyasniv-pro-shcho-ydetsya-12247740.html>

80. Торгівельний оборот між Китаєм та США: United States Census Bureau, Foreign Trade Statistics. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/index.html>

81. Торгові війни США vs Китай. Kyiv International Economic Forum. 27.08.2018. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://forumkyiv.org/uk/analytics/torgovi-vijni>

82. Хохлова Т. Особливості торгівельних відносин США і Китаю в умовах глобальної нестабільності / Т. Хохлова. – 2020. – 111 с. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.sinorusfocus.com/p/7583.html>

83. Acting Attorney General Matthew Whitaker Announces National Security Related Criminal Charges Against Chinese Telecommunications Conglomerate Huawei. The United States Department of Justice. [Electronic resource]. – Access: <https://www.justice.gov/opa/video/ac>

84. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. European Union. 20.04.2023. [Electronic resource]. – Access: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:22014A0525\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:22014A0525(01)&from=EN)

85. BIS Removes ZTE from Entity List. Wiley. 30.03.2017. [Electronic resource]. – Access: https://www.wiley.law/alert-Client_Alert-BIS_Removes_ZTE_from_Entity_List

86. China and USA Governments. Economic and trade agreement between the government of the United States of America and the government the People's Republic of China. United States Trade Representative. [Electronic resource]. – Access: <https://ustr.gov/countries-regions/china-mongolia-taiwan/peoples-republic-china>

87. China. WTO. [Electronic resource]. – Access: https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_chine_e.htm

88. Economic and Trade Agreement between the Government of the United States of America and the Government of the People's Republic of China. Office of the United States Trade representative. United States Trade Representative. [Electronic resource]. – Access:

https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/phase%20one%20agreement/Economic_And_Trade_Agreement_Between_The_United_States_And_China_Text.pdf/

89. Is there a crisis on the US-Mexico border? BBC News. 11.07.2019. [Electronic resource]. – Access: <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-44319094>

90. Japan GDP. Trading Economics. [Electronic resource]. – Access: <https://tradingeconomics.com/japan/gdp>

91. Labor Enforcement Issues in U.S. FTAs. 23.03.2023. [Electronic resource]. – Access: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10972.pdf>

92. Lim D. Decoupling and the Technology Security Dilemma / D. Lim, D.Ferguson 31.10.2019. [Electronic resource]. – Access: <https://www.lowyinstitute.org/the-interpreter/huawei-anddecoupling-dilemma>

93. Mullen J. China is temporarily slashing tariffs on US auto imports / J. Mullen. CNN Business. 14.12.2018. [Electronic resource]. – Access: <https://edition.cnn.com/2018/12/14/business/china-us- auto-tariffs/index.html>

94. National Security Strategy of the United States of America. The White House. 2017. [Electronic resource]. – Access: <https://www.whitehouse.gov/wpcontent/uploads/2017/12/NSSFinal12-1820170905.pdf>

95. Nidhi V. India to impose retaliatory tariffs on 28 U.S. goods from Sunday / Nidhi V., D. Neha. Reuters. 15.06.2019. [Electronic resource]. – Access: <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-india-idUSKCN1TG0H0>

96. Pan F. China: New Regulatory Requirements for Imported Food Products / Pan F., Li T. Global compliance news. 30.12.2021. [Electronic resource]. – Access: <https://www.globalcompliancencews.com/2021/12/30/international-chinas-newregulatory-requirements-for-imported-food-products-24112021/>

97. Rudd K. How Xi Jinping Views the World: The Core Interests That Shape China's Behavior / K. Rudd. Foreign Affairs. 16.02.2021. [Electronic resource]. – Access: <https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2018-05-10/how-xi-jinping-viewsworld>

98. Solis M. The new geopolitics of trade in Asia / M. Solis. The Brookings Institution. 15.11.2017. [Electronic resource]. – Access: <https://www.brookings.edu/blog/orderfromchaos/2017/11/15/thenewgeopoliticsofradeinasia>

99. Swanson A. Trump Delays a Tariff Deadline, Citing Progress in China Trade Talks / A. Swanson, A. Rappeport. The New York Times. 24.02.2019. [Electronic resource]. – Access: <https://www.nytimes.com/2019/02/24/us/politics/uschinatradetrucce.html>
100. The EU-Ukraine Association Agreement. European External Action Service. 20.04.2023. [Electronic resource]. – Access: https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-Homepage_en/250/The%20EU-Ukraine%20Association%20Agreement
101. Trade tensions, uncertainty weigh on world trade. World Trade Organization. 2018. [Electronic resource]. – Access: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_trade_report18_e.pdf
102. Trump announces steel and aluminum tariffs on the EU, Canada and Mexico. CNN Business. 31.05.2018. [Electronic resource]. – Access: <https://edition.cnn.com/2018/05/31/politics/trump-tariffs-eu-canada-mexico/index.html>
103. Trump imposes tariffs on \$200bn of Chinese goods. BBC News, 18.09.2018. [Electronic resource]. – Access: <https://www.bbc.com/news/business-45027622>
104. U.S. goods and services trade with China. United States Census Bureau. [Electronic resource]. – Access: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>
105. U.S. imposes tariffs on \$7.5 billion worth of European goods over Airbus subsidies. [Electronic resource]. – Access: <http://surl.li/hlxex>
106. United States-Mexico-Canada Agreement. The Office of the United States Trade Representative. 01.07.2020. [Electronic resource]. – Access: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>
107. US-China trade war: What's behind it and what's at stake? BBC News. 16.01.2020. [Electronic resource]. – Access: <https://www.bbc.com/news/business-45899310>
108. Wanli Y. Breaking the cycle?: Sino-US relations under George W. Bush Administration. The National Institute for Defense Studies / Y. Wanli. China's shift Global strategy of the rising power. [Electronic resource]. – Access: http://www.nids.mod.go.jp/english/publication/joint_research/series3/pdf/3-4.pdf

109. World Development Indicators GDP at market prices (current US\$). World Bank. [Electronic resource]. – Access: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=developmentindicators>

110. World Trade Statistical Review 2018. WTO. [Electronic resource]. – Access: https://read.wtoilibrary.org/trademonitoring/worldtradestatisticalreview2018_0ab3aa40en#page125

111. Zheng S. Huang K. China and US upbeat on progress after Washington trade talks / S. Zheng, K. Huang // South China Morning Post. 01.02.2019. [Electronic resource]. – Access: <https://www.scmp.com/news/china/diplomacy/article/2184590/chinasayswashingtontradetalkswerefrankandmadeimportant#!>

112. China trade wars and China tariff watch. The Reshoring Institute's. [Electronic resource]. – Access: <https://reshoringinstitute.org/china-trade-wars-and-china-tariff-watch/>

ДОДАТКИ

Додаток А

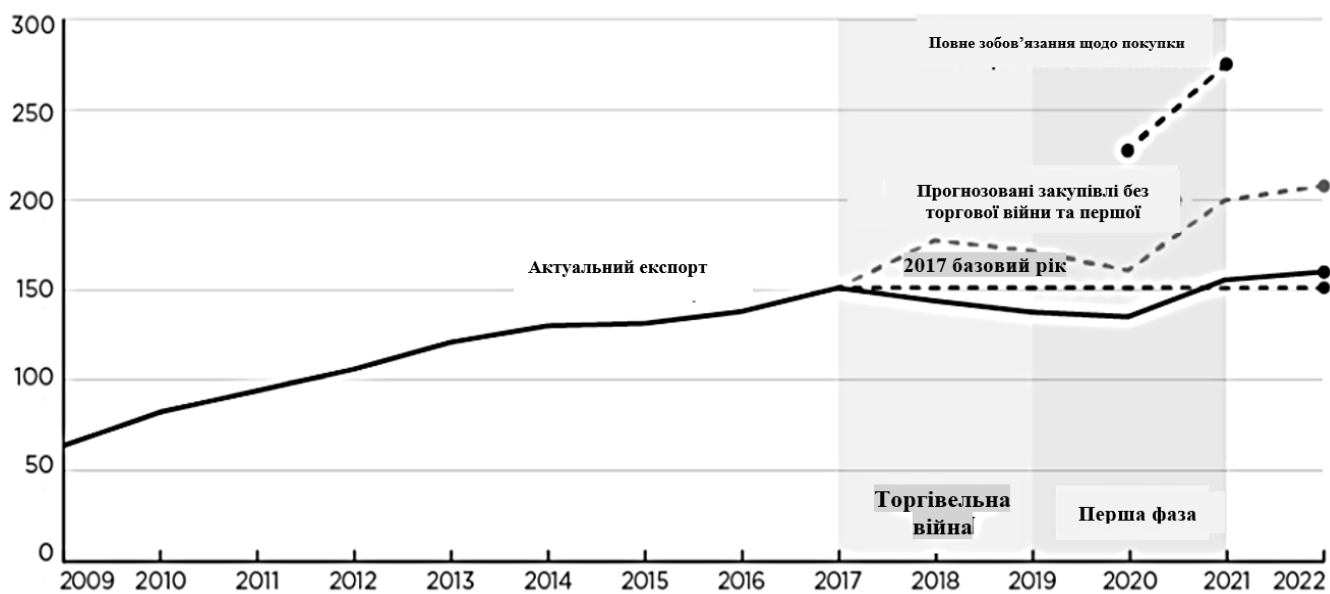


Рис. А.1. Експорт США до Китаю товарів та послуг, охоплених першою фазою угоди 2009-2022, (млрд. дол. США)

Примітка. Побудовано автором за даними Trade Map.

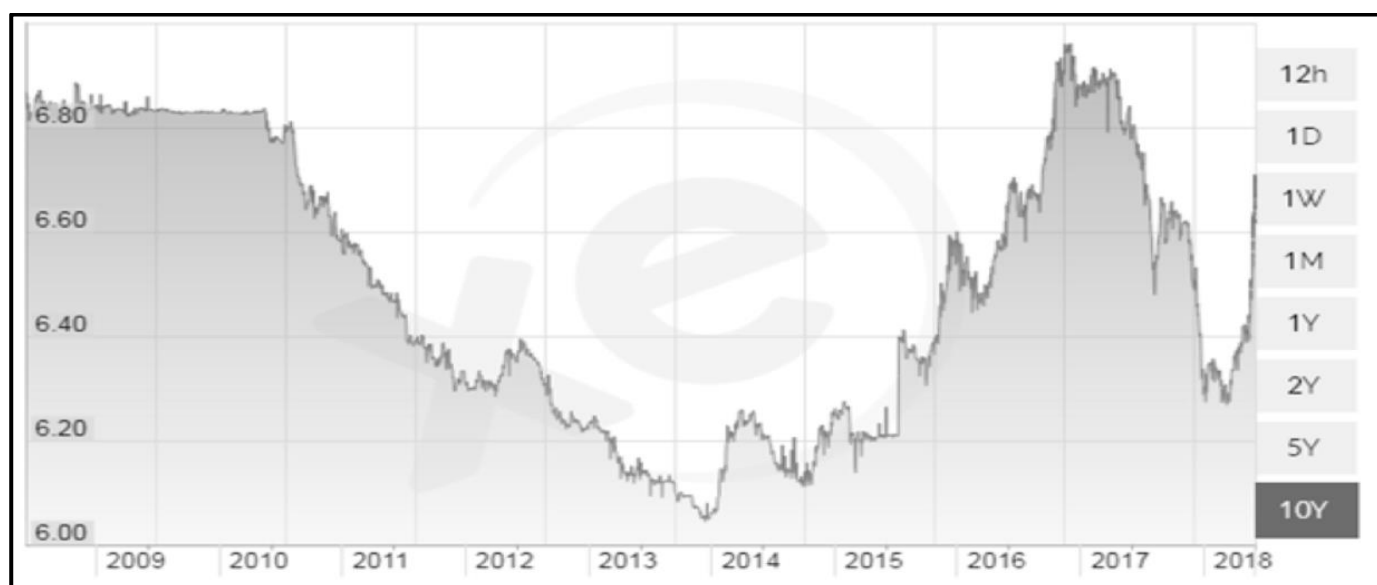
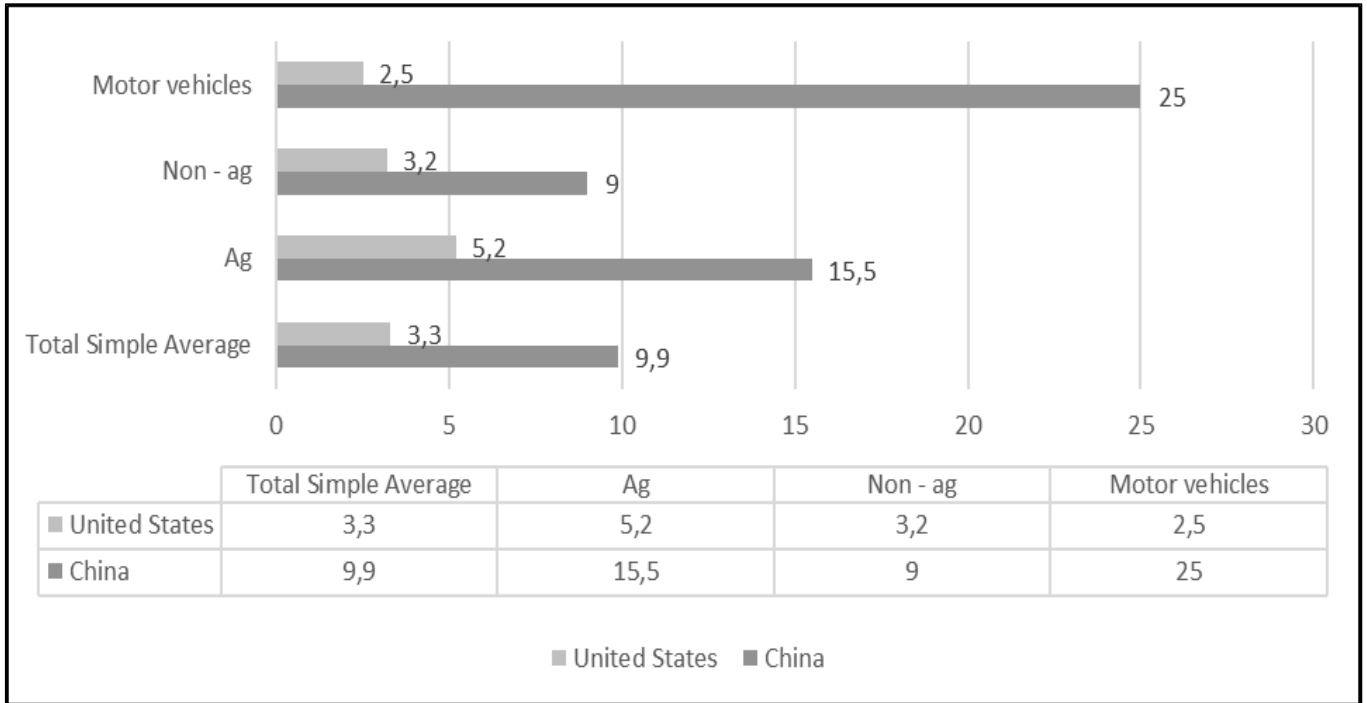


Рис. А. 2. Графік коливання курсу юаня до долара 2009-2018 рр.

Примітка. Побудовано автором за даними Торгові війни США vs Китай. Київ International Economic Forum. 27.08.2018. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://forumkyiv.org/uk/analytics/torgovi-vijni>.



**Рис. А.4. Прості середні тарифні ставки MFN (most-favoured-nation)
в Китаї та США, (%)**

Примітка. Побудовано автором за даними Торгові війни США vs Китай. Kyiv International Economic Forum. 27.08.2018. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://forumkyiv.org/uk/analytics/torgovi-vijni>.

Додаток Б

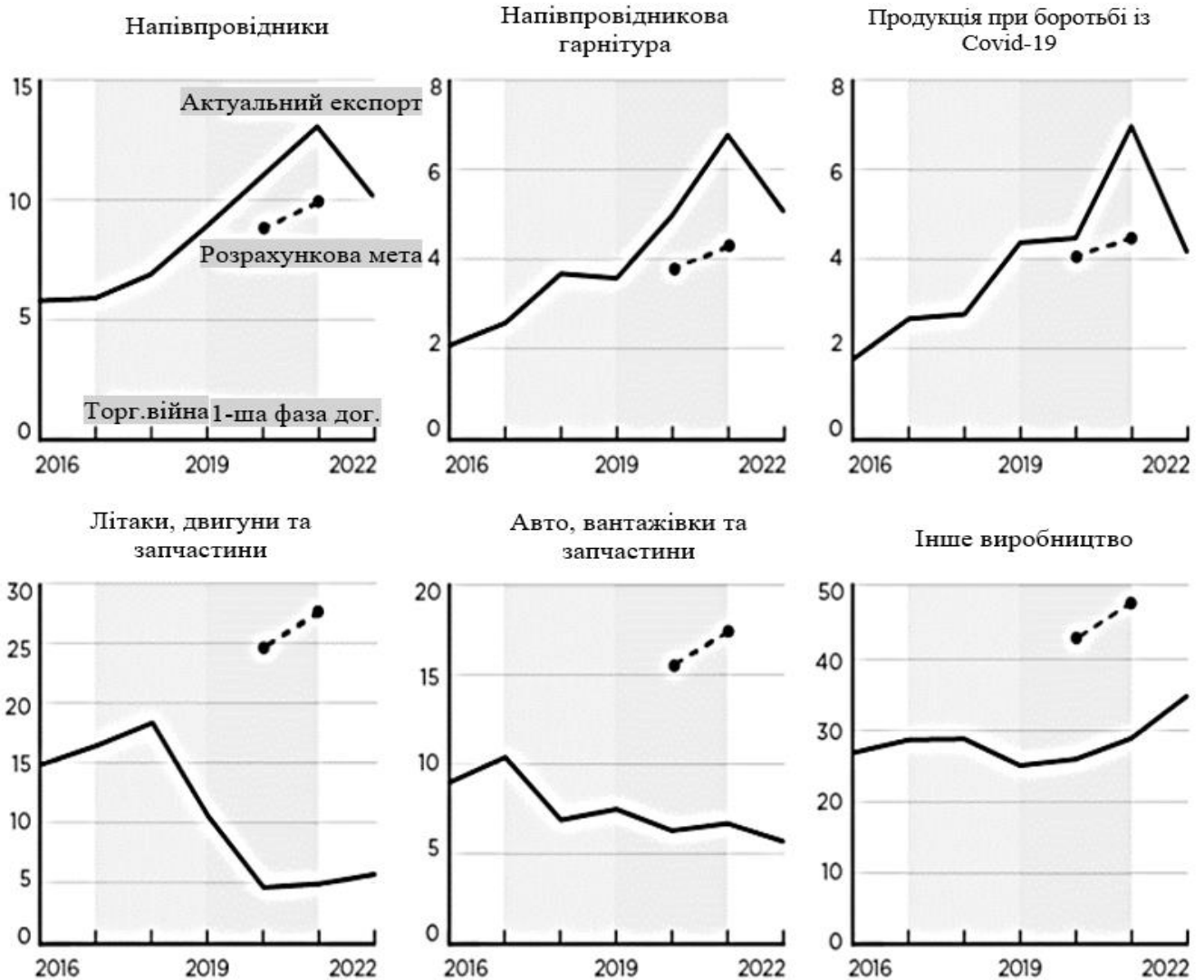
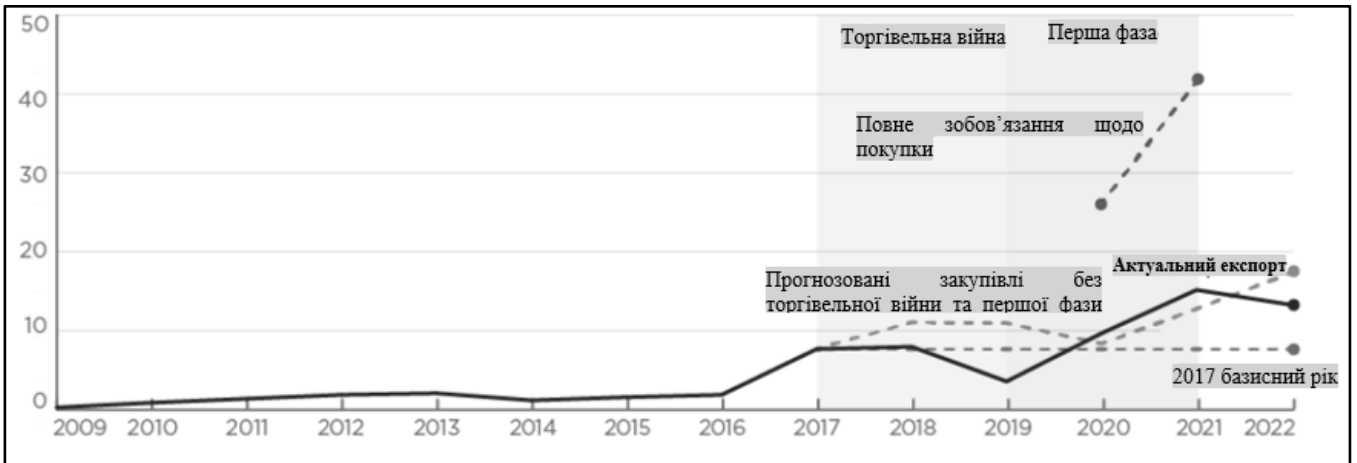


Рис. Б.1. Експорт США до Китаю у розрізі різних сфер за час торгівельної війни 2016-2022 рр., (млрд дол. США).

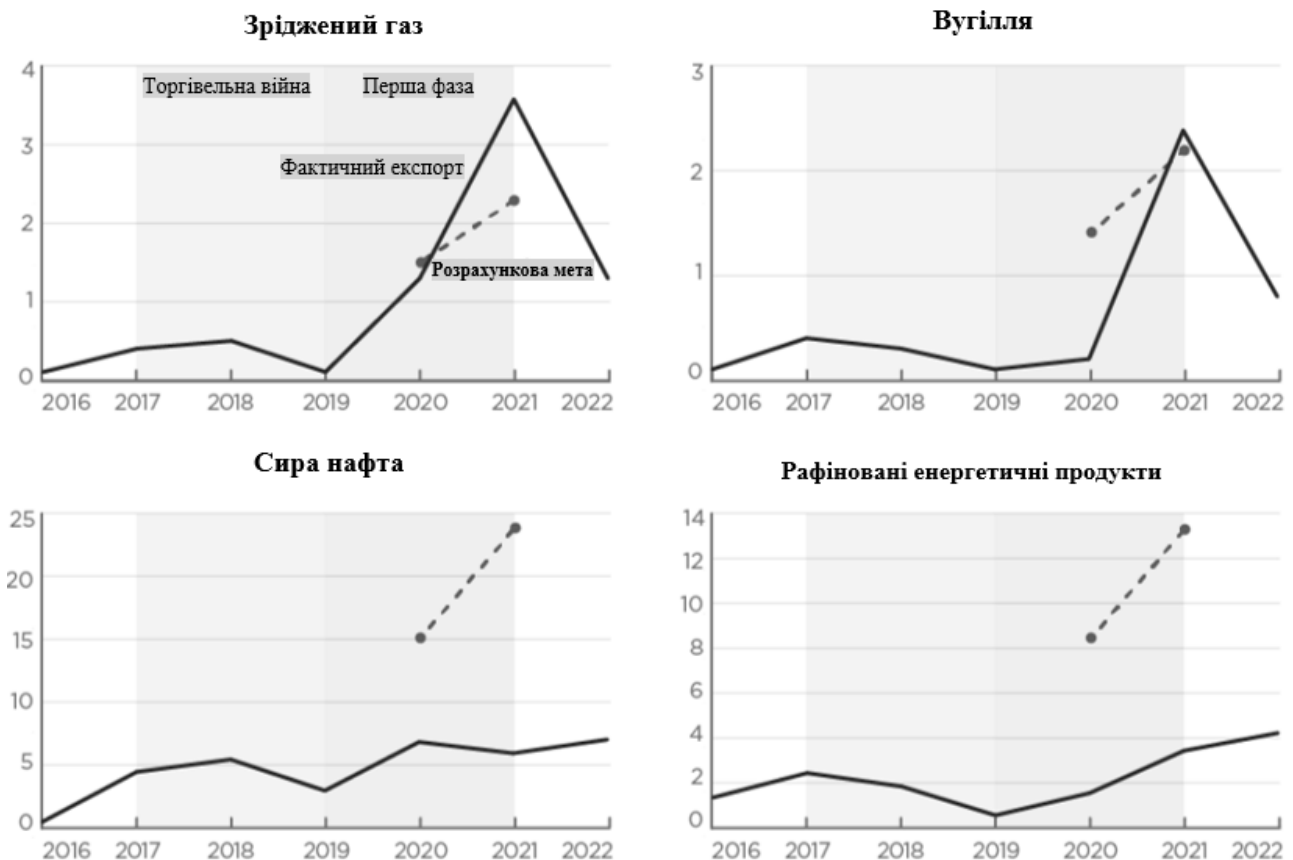
Примітка. Побудовано автором за даними Trade Map



Примітка: Усі категорії енергетичних товарів

Рис. Б.2. Експорт енергоносіїв США до Китаю (усі категорії енергетичних товарів), (млрд дол. США).

Примітка: Побудовано автором за даними Trade Map.



Примітка: підкатегорії енергетичних товарів

Рис. Б.3. Експорт енергоносіїв США до Китаю, (млрд дол. США).

Примітка: Побудовано автором за даними Trade Map.

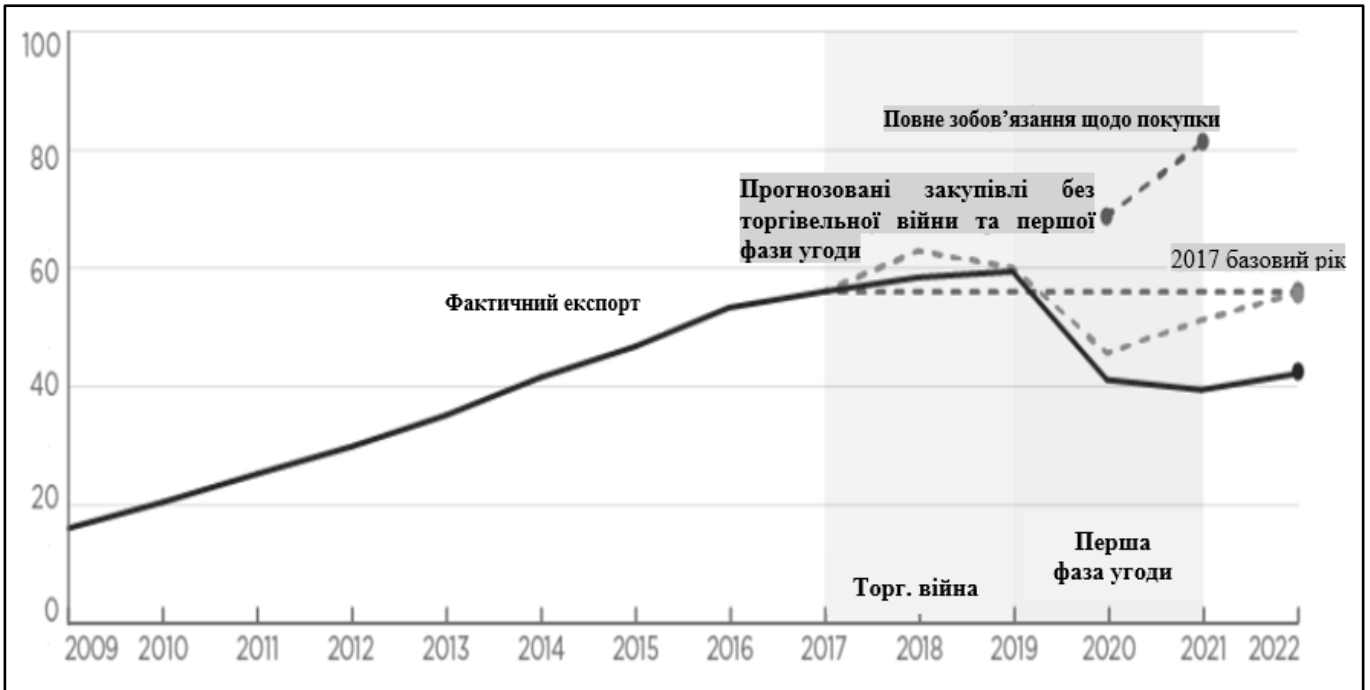


Рис. Б.4. Експорт послуг із США до Китаю, охоплений першою фазою угоди, (млрд дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними Trade Map.

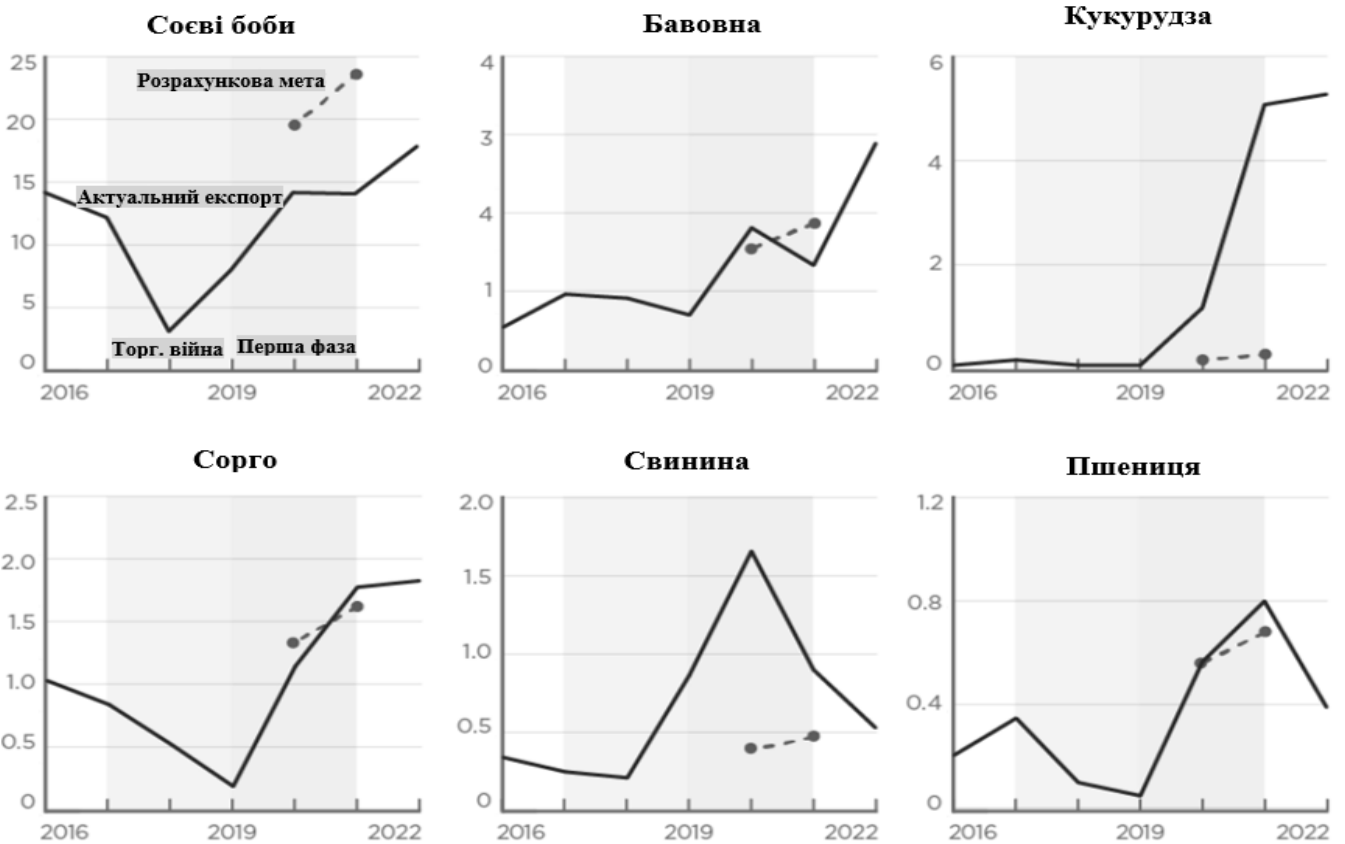
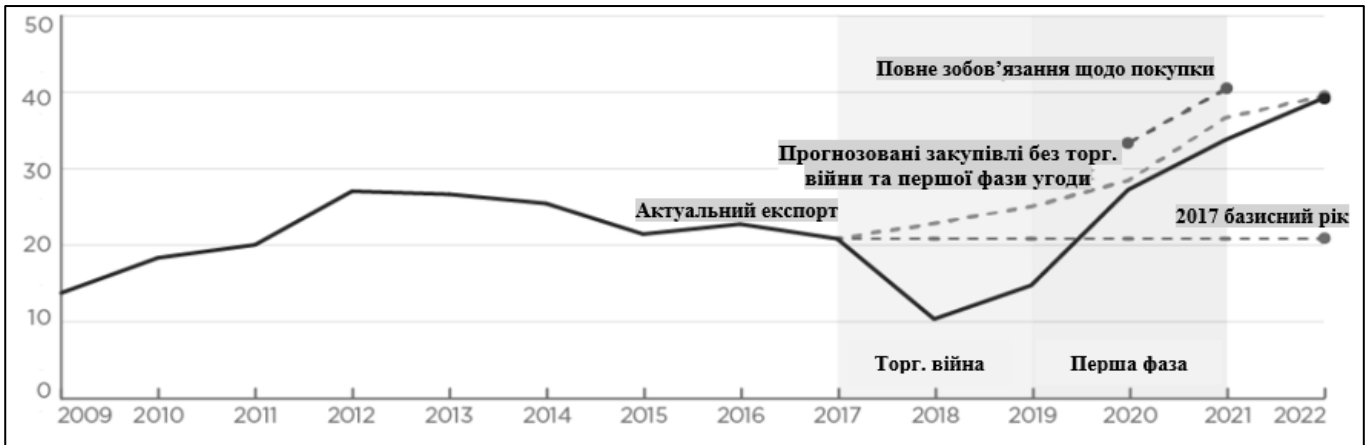


Рис. Б.5. Експорт сільськогосподарської продукції США до Китаю, (млрд дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними Trade Map.

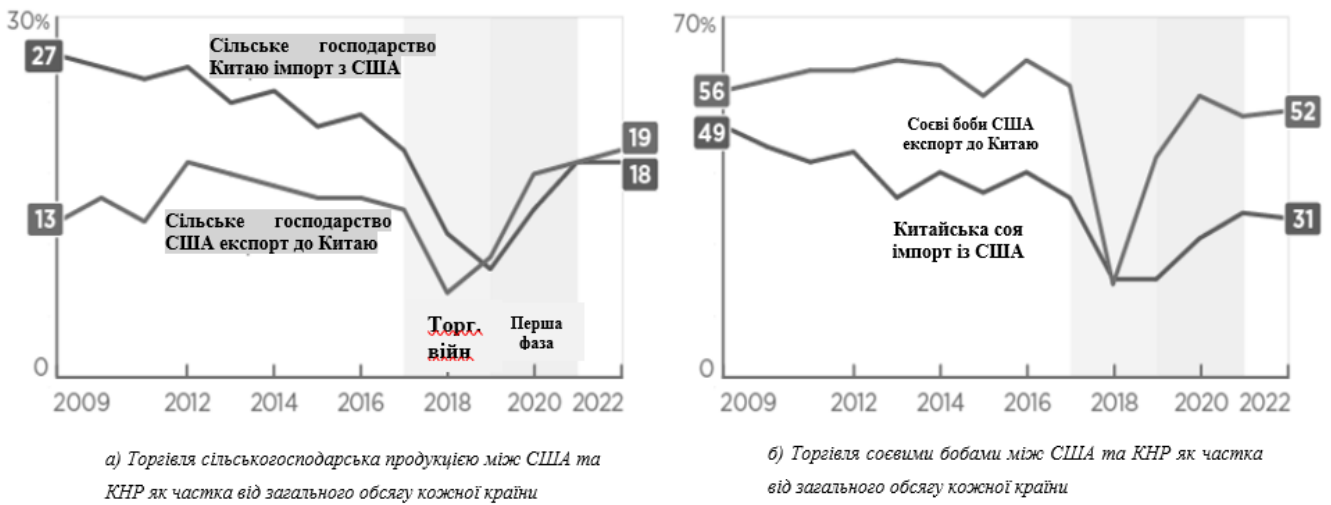


Рис. Б.6. Торговля сільськогосподарською продукцією між США та Китаєм, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Trade Map.

Додаток В

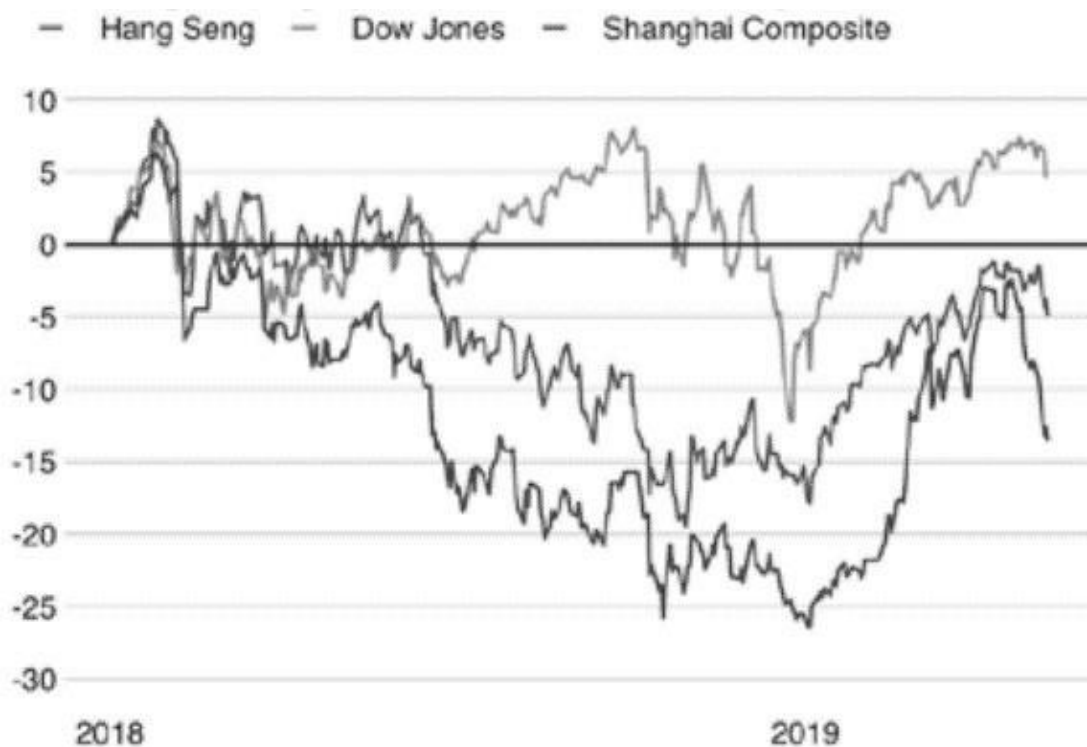


Рис. В.1. Ситуація на фондових ринках із початку торговельної війни (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Bloomberg.

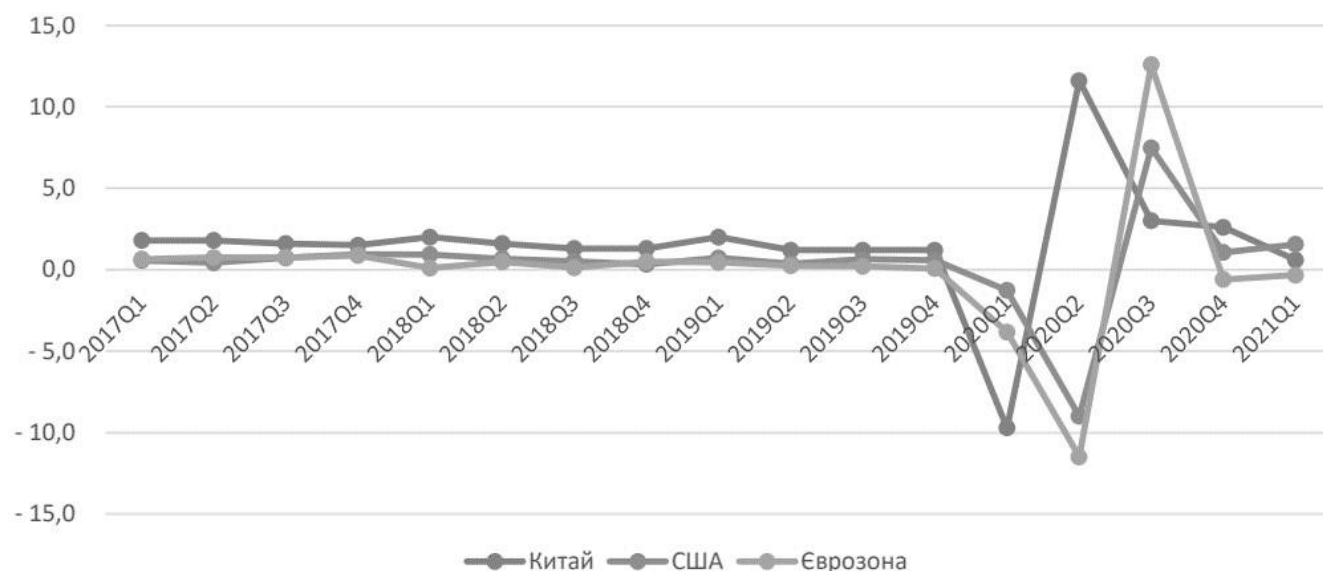


Рис. В.2. Динаміка темпів росту ВВП окремих країн у 2017-2021 рр.,(%).

Примітка. Побудовано автором за даними Trade Map.

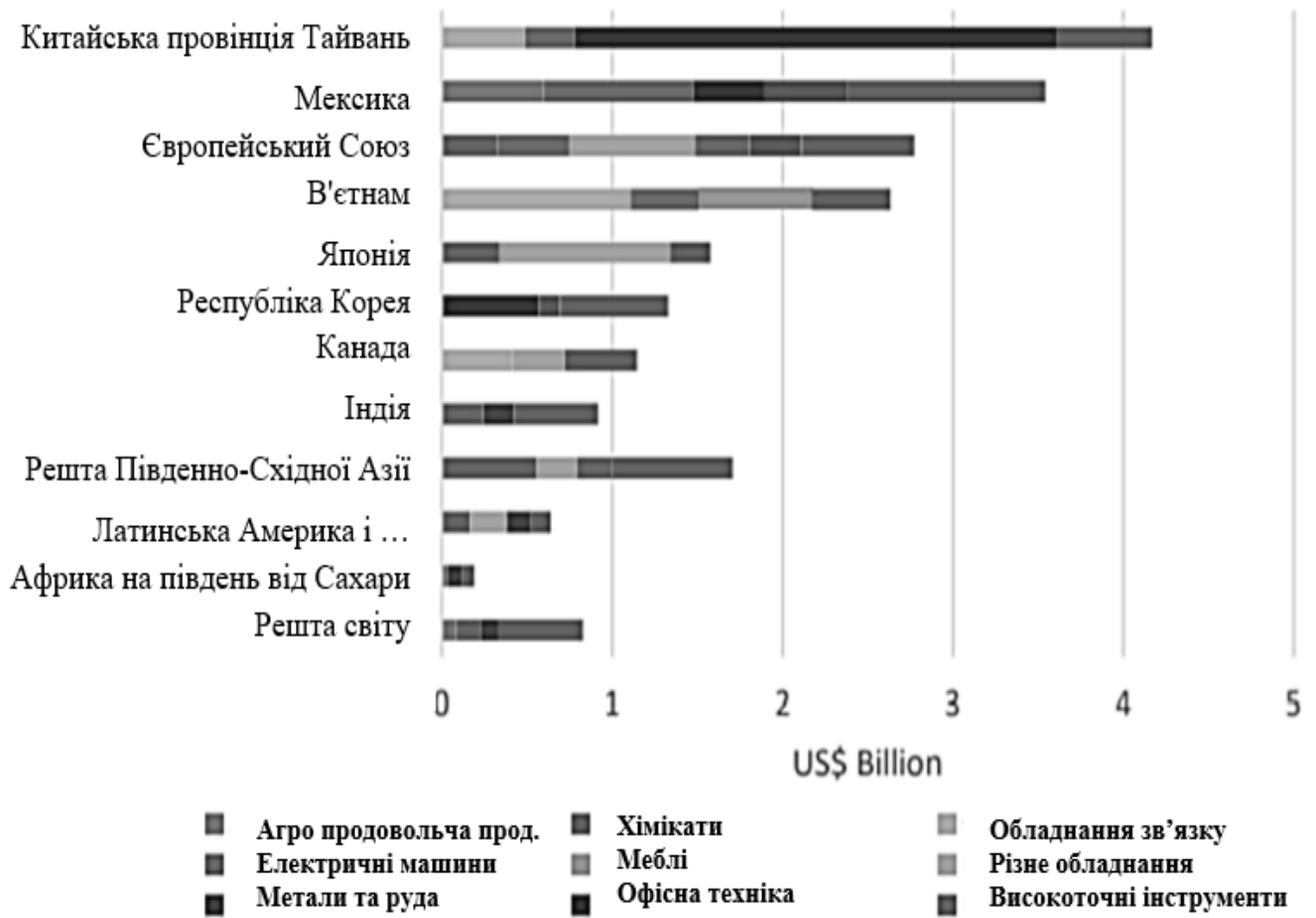


Рис. В.3. Наслідки переорієнтації торгівлі за країнами та регіональними групами (перше півріччя 2019 р.), (млрд дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними Trade Map.

Додаток Г

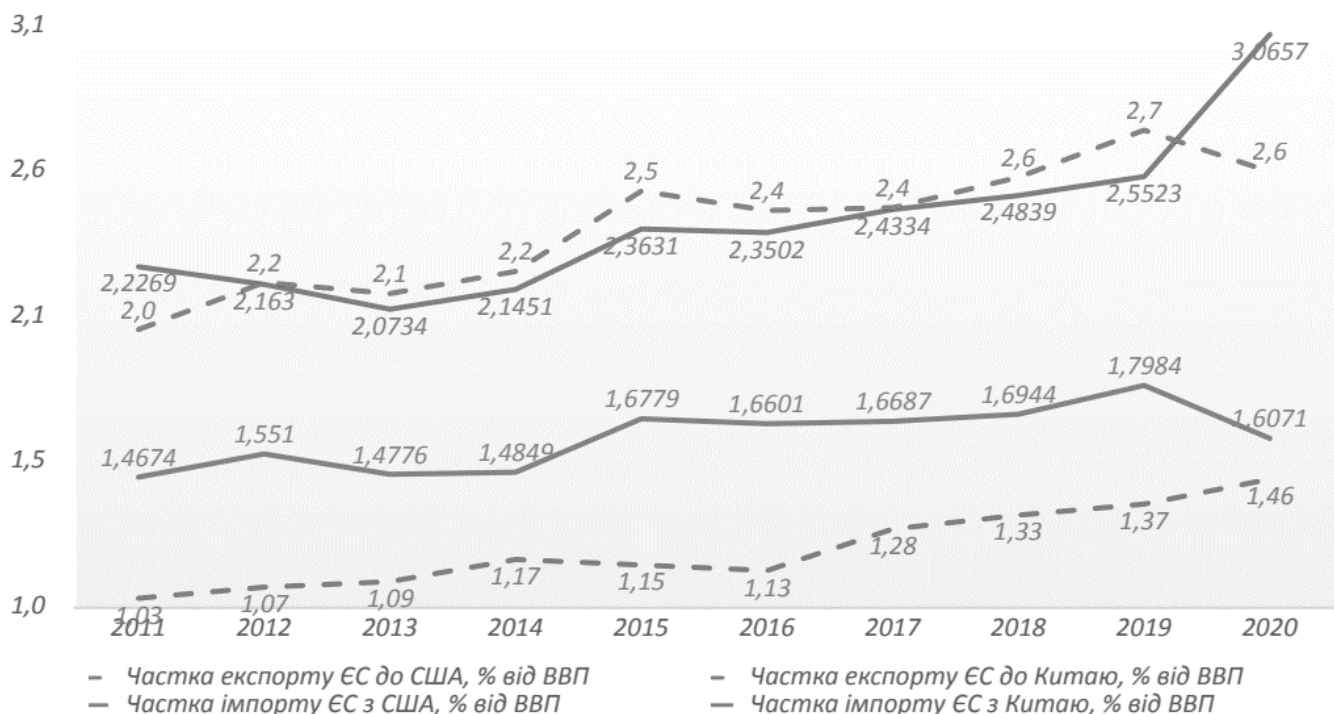


Рис. Г.1. Залежність економіки ЄС від експорту до США та Китаю

Примітка. Побудовано автором за даними Eurostat, UNCTADSTAT.

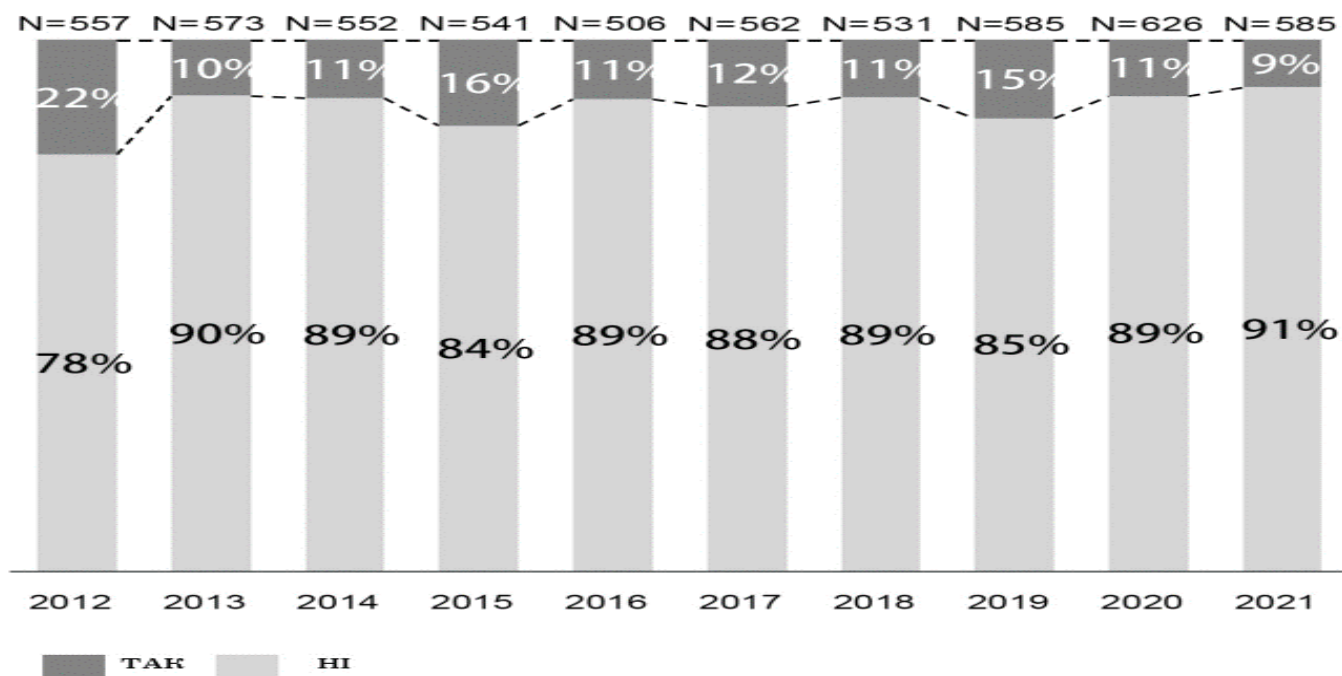


Рис. Г.2. Результати опитування щодо можливості переведення інвестицій (поточних чи планових) з китайського на інший, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Торгова палата Європейського Союзу в Китаї.