

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародної економіки

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	05 Соціальні та поведінкові науки
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	051 «Економіка»

Форма навчання: денна

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

**на тему «Торговельні війни як механізм реалізації національних інтересів
США на глобальних ринках»**

здобувача Богуславської Катерини Олегівни

Науковий керівник: к.е.н., професор Черницька Тетяна Володимирівна

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації
здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри: д.е.н., професор Столярчук Я.М.

Київ 2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародної економіки

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	05 Соціальні та поведінкові науки
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	051 «Економіка»

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант) освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри міжнародної економіки

(підпис)

«_____»

Цимбал Л.І.

(ініціали, прізвище)

2025 р.

(підпис)

«_____»

Столярчук Я.М.

(ініціали, прізвище)

2025 р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувача вищої освіти Богуславської Катерини Олегівни

денної форми навчання

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

**на тему: «Торговельні війни як механізм реалізації національних інтересів США на
глобальних ринках»**

Тему затверджено наказом ректора Університету від «23» червня 2025р. № 837-ст

Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах: нормативно-правових актів та статистичних даних США, звітів СОТ і МВФ, ОЕСР та ін., низки зарубіжних та вітчизняних наукових досліджень.

План кваліфікаційної магістерська роботи

Розділ 1	Природа і теоретико-методологічні засади торговельних війн
Розділ 2	Сучасні торговельні війни США і їх багатосторонній вплив на внутрішніх і світових ринках
Розділ 3	Шляхи посилення протидії торговельним війнам у світі
Об'єкт дослідження:	торговельні війни в системі сучасних глобальних конкурентних відносин
Предмет дослідження:	механізми застосування торговельних війн США для реалізації національних інтересів на глобальних ринках та їх економічні наслідки
Мета кваліфікаційної магістерської роботи:	дослідження є визначення торговельних війн як механізму реалізації національних інтересів США на глобальних ринках та аналіз їх наслідків для США, партнерів і світової торгівлі.

Конкретні завдання, які здобувач має виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1

- охарактеризувати концептуальні основи формування зовнішньоторговельної політики держав на глобальних ринках;
- розкрити торговельні війни як форму гео економічної конкуренції та реалізації національних інтересів;
- визначити методи оцінювання результативності торговельних війн у досягненні національних інтересів;

У розділі 2

- проаналізувати еволюцію зовнішньоторговельної політики США між протекціонізмом і лібералізацією;
- дослідити реалізацію національних інтересів США через сучасну тарифну політику;
- оцінити економічні наслідки та галузевий вплив курсу США в сучасному глобальному торговельному просторі;

У розділі 3

- окреслити ключові напрями пом'якшення негативних наслідків торговельних війн США;
- обґрунтувати практичні підходи до мінімізації суспільно-економічних втрат від торговельних війн.

Завдання підготував
науковий керівник

(підпис)

«23» вересня 2025 р.

проф. Черницька Т.В.

Завдання одержав здобувач

(підпис)

«23» вересня 2025 р.

Богуславська К. О

Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота викладена на 101 сторінці, містить 19 рисунків, перелік джерел посилання з 194 найменувань, 3 додатки.

«Торговельні війни як механізм реалізації національних інтересів США на глобальних ринках»

Об'єктом дослідження є торговельні війни в системі сучасних глобальних конкурентних відносин.

Предметом дослідження є механізми застосування торговельних війн США для реалізації національних інтересів на глобальних ринках та їх економічні наслідки.

Метою дослідження є визначення торговельних війн як механізму реалізації національних інтересів США на глобальних ринках та аналіз їх наслідків для США, партнерів і світової торгівлі.

Для досягнення цієї мети було поставлено такі *завдання*:

- охарактеризувати концептуальні основи формування зовнішньоторговельної політики держав на глобальних ринках;
- розкрити торговельні війни як форму геоекономічної конкуренції та реалізації національних інтересів;
- визначити методи оцінювання результативності торговельних війн у досягненні національних інтересів;
- проаналізувати еволюцію зовнішньоторговельної політики США між протекціонізмом і лібералізацією;
- дослідити реалізацію національних інтересів США через сучасну тарифну політику;
- оцінити економічні наслідки та галузевий вплив курсу США в сучасному глобальному торговельному просторі;
- окреслити ключові напрями пом'якшення негативних наслідків торговельних війн США;

– обґрунтувати практичні підходи до мінімізації суспільно-економічних втрат від торговельних війн.

Практичне значення отриманих результатів полягає в можливості використання отриманих висновків і узагальнень у подальших наукових дослідженнях, під час підготовки аналітичних матеріалів і рекомендацій у сфері торговельної політики, а також у консалтинговій та інвестиційно-аналітичній діяльності для врахування актуальних змін тарифного середовища й пов'язаних ризиків.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи – 2025.

Рік захисту кваліфікаційної магістерської роботи – 2025.

Ключові слова: торговельна війна, національні інтереси, тарифи, протекціонізм, вільна торгівля, ланцюги створення вартості, США, торгівля, глобальні ринки, бар'єри, Дональд Трамп.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ	3
ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ПРИРОДА І ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙН	8
1.1 Концептуальні основи формування зовнішньоторговельної політики держав на глобальних ринках.....	8
1.2 Торговельні війни як форма геоекономічної конкуренції та реалізації національних інтересів	25
1.3 Методи оцінювання результативності торговельних війн у досягненні національних інтересів	37
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ США І ЇХ БАГАТОСТОРОННІЙ ВПЛИВ НА ВНУТРІШНІХ І СВІТОВИХ РИНКАХ	46
2.1 Зовнішньо-торговельна політика США: між протекціонізмом і лібералізацією	46
2.2 Реалізація національних інтересів США через сучасну тарифну політику	56
2.3 Економічні наслідки та галузевий вплив курсу США в сучасному глобальному торговельному просторі	68
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПОСИЛЕННЯ ПРОТИДІЇ ТОРГОВЕЛЬНИМ ВІЙНАМ У СВІТІ	80
3.1 Ключові напрямки пом'якшення негативних наслідків торговельних війн США	80
3.2 Практичні підходи до мінімізації суспільно-економічних втрат від торговельних війн	91
ВИСНОВКИ	102
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	106
ДОДАТКИ	131

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ASEAN	– Асоціація держав Південно-Східної Азії
CFA	– Інститут дипломованого фінансового аналітика
CPTPP	– Всеосяжна і прогресивна угода про транстихоокеанське партнерство
G-20	– Група двадцяти
HSBC	– Гонконзько-Шанхайська банківська корпорація
IEEPA	– Закон США про міжнародні надзвичайні економічні повноваження
IPEF	– Індо-Тихоокеанська економічна рамка
MFN	– режим найбільшого сприяння
MPIA	– Багатосторонній тимчасовий арбітражний механізм для апеляцій
NAFTA	– Північноамериканська угода про вільну торгівлю
OECD (ОЕСР)	– Організація економічного співробітництва та розвитку
PMI	– Індекс ділової активності менеджерів із закупівель
RCEP	– Регіональне всеосяжне економічне партнерство
RLA	– Допомога на запуск, що підлягає відшкодуванню
S&P 500	– Фондовий індекс Standard & Poor's 500
TPP	– Транстихоокеанське партнерство

USMCA	– Угода США–Мексика–Канада
АО	– Апеляційний орган
АОЕ	– Об’єднані Арабські Емірати
БРІКС	– Міждержавне об’єднання десяти держав
ВВП	– валовий внутрішній продукт
ВПС	– Військово-повітряні сили
ГАТТ	– Генеральна угода з тарифів і торгівлі
ЄС	– Європейський Союз
ЗМІ	– засоби масової інформації
МВФ	– Міжнародний валютний фонд
МЕРКОСУР	– Південний спільний ринок
НАТО	– Організація Північноатлантичного договору
ООН	– Організація Об’єднаних Націй
Розділ 232	– Розділ 232 Закону США про розширення торгівлі 1962 року
Розділ 301	– Розділ 301 Закону США про торгівлю 1974 року
СОТ	– Світова організація торгівлі
США	– Сполучені Штати Америки
рр.	– роки
ЮНКТАД	– Конференція Організації Об’єднаних Націй з торгівлі та розвитку

ВСТУП

Актуальність дослідження. Починаючи з ХХ століття й до початку ХХІ століття, США були серед ініціаторів та лідерів лібералізації торгівлі та через механізми СОТ підтримували універсальні правила доступу до ринків. Із 2017 року, від початку першої каденції Дональда Трампа, курс набув протекціоністського характеру. Тарифні й нетарифні обмеження посилили захист внутрішнього виробництва та стали інструментом реалізації національних інтересів. У 2018 році це виявилось у торговельній війні з Китаєм, а на початку 2025 року тарифи набули глобального характеру й торкнулися більшості країн світу, що загострює проблему зміни правил світової торгівлі та підвищує невизначеність на глобальних ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У економічній науці окремим аспектам дослідження торговельних конфліктів, протекціоністської тарифної політики та пов'язаних із нею змін у міжнародній торгівлі присвячено праці В. 'Абд аль-Хая, М. І. Барановської, Дж. Кейнса, Ю. Г. Козака, Д. Ірвін, Д. Г. Лук'яненка, М. Портера, А. М. Поручника, Д. Рікардо, Д. Родріка, А. Сміта, Б. Спенсера, Я. М. Столярчук та ін.

Водночас у наявних наукових доробках торговельні війни як механізм реалізації національних інтересів США висвітлюються фрагментарно, а оцінки їх наслідків нерідко ґрунтуються на статичних припущеннях. Нині параметри тарифної політики та реакції партнерів змінюються динамічно, що потребує узгодженого аналізу в реальному часі. Вищезгадане зумовлює актуальність і своєчасність підготовки дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення торговельних війн як механізму реалізації національних інтересів США на глобальних ринках та аналіз їх наслідків для США, партнерів і світової торгівлі.

Для досягнення цієї мети було поставлено такі завдання:

- охарактеризувати концептуальні основи формування зовнішньоторговельної політики держав на глобальних ринках;
- розкрити торговельні війни як форму гео економічної конкуренції та реалізації національних інтересів;

- визначити методи оцінювання результативності торговельних війн у досягненні національних інтересів;
- проаналізувати еволюцію зовнішньоторговельної політики США між протекціонізмом і лібералізацією;
- дослідити реалізацію національних інтересів США через сучасну тарифну політику;
- оцінити економічні наслідки та галузевий вплив курсу США в сучасному глобальному торговельному просторі;
- окреслити ключові напрями пом'якшення негативних наслідків торговельних війн США;
- обґрунтувати практичні підходи до мінімізації суспільно-економічних втрат від торговельних війн.

Об'єктом дослідження є торговельні війни в системі сучасних глобальних конкурентних відносин.

Предметом дослідження є механізми застосування торговельних війн США для реалізації національних інтересів на глобальних ринках та їх економічні наслідки.

Методи дослідження. Для досягнення мети й розв'язання завдань використано такі методи: *аналіз* – для опрацювання теоретичних підходів до формування зовнішньоторговельної політики та виділення інструментів тарифного і нетарифного регулювання (пп. 1.1, 2.2); *синтез* – для узагальнення підходів до оцінювання результативності торговельних війн і формування цілісного бачення їх наслідків (пп. 1.3, 2.3, 3.2); *логіко-граматичний* – для уточнення ключових термінів (пп. 1.1, 1.3); *порівняльний* – для порівняння теорій протекціонізму й лібералізму (п. 1.1); *компаративний* – для зіставлення тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики (п. 1.2); *історико-логічний* – для розкриття еволюції зовнішньоторговельної політики США (п. 2.1); *контент-аналіз* – для опрацювання матеріалів щодо сучасної тарифної політики США (п. 2.2); *статистичний* – для узагальнення кількісних показників і виявлення змін у динаміці (пп. 2.2, 2.3); *графічний* – для візуалізації теорій, тенденцій і порівнянь (пп. 1.1, 1.2, 2.3);

кластерний аналіз – для групування країн залежно від поточного рівня тарифних ставок США у 2025 році (п. 2.2); *узагальнення і системно-структурний* – для формування напрямів пом'якшення негативних наслідків і практичних підходів мінімізації суспільно-економічних втрат (пп. 3.1, 3.2).

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. *Теоретична значущість* отриманих результатів полягає в зіставленні трактування торговельних війн у межах економічної теорії з їх нормативним розумінням у системі правил СОТ. *Методична значущість* полягає в застосуванні комплексного підходу до оцінювання наслідків торговельних війн за різними вимірами, а також у поєднанні кількісних і якісних оцінок результативності. *Практична значущість* полягає в можливості використання отриманих висновків і узагальнень у подальших наукових дослідженнях, під час підготовки аналітичних матеріалів і рекомендацій у сфері торговельної політики, а також у консалтинговій та інвестиційно-аналітичній діяльності для врахування актуальних змін тарифного середовища й пов'язаних ризиків.

Інформаційну базу дослідження становлять праці вітчизняних і зарубіжних науковців, нормативно-правові акти та аналітичні матеріали СОТ і ГАТТ, звіти МВФ, ОЕСР, ЮНКТАД, Банку міжнародних розрахунків, Світового банку й ООН, а також публікації аналітичних центрів Ради з міжнародних відносин (CFR), Інституту міжнародної економіки Петерсона (PIIE) та ін.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, що включають у себе вісім підрозділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Основний зміст роботи викладено на 101 сторінці, де подано 19 рисунків. Список використаних джерел містить 194 найменування на 25 сторінках, а додатки – 3 позиції на 11 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ПРИРОДА І ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙН

1.1 Концептуальні основи формування зовнішньоторговельної політики держав на глобальних ринках

Зовнішньоторговельна політика є ключовою і визначальною складовою стратегії розвитку держави та одним із стовпів її взаємодії з рештою світу. Саме в межах торговельної політики формуються передумови, що з часом можуть трансформуватися у конфліктні прояви – зокрема, у торговельні війни, які загострюються в періоди політичної напруженості і спричиняють напруженість економічну. У переважній більшості випадків такі торговельні війни виникають не на порожньому місці – вони є результатом свідомих рішень урядів щодо регулювання зовнішньої торгівлі. Тому перш ніж аналізувати торговельні війни, необхідно з'ясувати, що таке міжнародна торгівля, а також дослідити її концептуальні моделі, аби зрозуміти, як концепції економічної теорії трансформуються та екстраполюються на практичну торговельну політику держав, що врешті-решт формує підґрунтя для виникнення торговельних конфліктів.

Міжнародна торгівля – це обмін або торгівля товарами та послугами між різними країнами. Саме це коротке визначення найчастіше зустрічається в науковій літературі, і в цій його частині погоджуються більшість дослідників. Тому воно часто використовується як класичне й поширене в університетських підручниках по всьому світу. Разом з тим у літературі превалює і думка, що терміни «міжнародна торгівля» і «зовнішня торгівля» є синонімами. Пізніше класичне визначення розширили. Нині міжнародна торгівля розглядається і як система міждержавних економічних взаємозв'язків, що охоплюють велику кількість економічних процесів, які врешті-решт формують основу сучасної системи світового господарства. Основна проблематика полягає в тому, що науковці мають різні бачення цієї системи і включають до неї різні процеси. Ми також візьмемо класичне визначення за основу й розглянемо відмінності, що пропонуються різними науковцями [1, с. 1].

Почнімо з позицій українських науковців. У межах української економічної думки простежується розширення класичного визначення міжнародної торгівлі, що підтверджує загальну тенденцію до ускладнення концептуального змісту.

Представники київської економічної наукової школи (Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М.) Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана трактують міжнародну торгівлю як будь-яку міждержавну обмінну діяльність товарами, послугами, результатами людської праці або елементами природи, наголошуючи на її матеріальній основі як фундаменті світового товарного ринку. Такий підхід акцентує увагу на фізичному вимірі обміну, що дозволяє розглядати міжнародну торгівлю не лише як процес, а й як інфраструктурну основу глобального господарства [2, с. 82].

У свою чергу, представники одеської школи (Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Барановська М. І.) з Одеського національного економічного університету зосереджуються на суб'єктах міжнародної торгівлі. За цим підходом вона визначається як торгівля між резидентами різних країн – фізичними та юридичними особами, фірмами, транснаціональними корпораціями – з обов'язковою умовою взаємної вигоди. Автори підкреслюють, що міжнародна торгівля виникає завдяки міжнародному розподілу праці та охоплює всю зовнішню торгівлю товарами, послугами й інтелектуальною власністю. Їхній підхід зміщує фокус з держав на економічних агентів, що діють у глобальному масштабі [3, с. 6].

Отже, ці два підходи демонструють, що навіть у межах однієї національної наукової школи існує плюралізм у трактуванні визначення міжнародної торгівлі.

Німецька школа наголошує на ще одному нюансі. У статті професора Клеменса Брютера зовнішня торгівля описується як «транскордонні торговельні відносини», що складають основу міжнародного поділу праці. Ця позиція схожа з одеською школою. Однак окрему увагу Брютер звертає на відмінності зовнішньої торгівлі від внутрішньої, оскільки зовнішня торгівля функціонує в різних умовах:

- a) політичних;
- b) економічних;
- c) правових;

d) культурних.

Так, він також розглядає торгівлю як обмін товарами і послугами, але й вже чітко говорить про систему взаємозв'язків торгівлі з іншими інститутами і називає їх. Також науковець зазначає, що ці системи торгівлі відрізняються між країнами через різні умови. І чим сильніше відрізняються ці умови між країнами, тим виразніші риси міжнародної торгівлі. Тобто пропонує градацію за ступенем складності торгівлі. Він має на увазі, що якщо дві країни дуже різні за законодавством, культурою, економікою, міжнародна торгівля буде між ними яскраво вираженою, з усіма бар'єрами, складнощами, адаптаціями. Якщо ж країни схожі (наприклад, сусідні держави з однаковими правилами, як у ЄС), торгівля між ними може виглядати майже як внутрішня [4].

Така позиція враховує особливості зовнішньої торгівлі країн, що є частинами інтеграційних об'єднань, особливо такого розвиненого, як ЄС. Дійсно, з перспективи Німеччини торгівля з Францією, як і з будь-якою країною ЄС, буде набагато простішою, ніж з країнами, що не є членами ЄС і не мають торговельних угод з ЄС. Проте, на нашу думку, це не універсальне правило. Схожі умови торгівлі не є достатньою умовою, щоб говорити про ступінь складності торгівлі. Країни можуть бути схожими і територіально близькими, але при цьому мати складний ступінь торгівлі чи то через торговельні бар'єри, чи то через, наприклад, війну. Або ж навпаки: країни географічно далеко одна від одної і їхні законодавчі системи не схожі, а культури різні, але при цьому ступінь складності торгівлі незначний. Наприклад, торгівля між Австралією і Китаєм спрощена через те, що між ними підписана угода про вільну торгівлю. Але якщо оцінювати відмінність умов торгівлі між ними за принципом Брютера, то спільних умов буде небагато.

Американська економічна думка, яку слід враховувати з огляду на тему дослідження, схильна пояснювати міжнародну торгівлю крізь призму економічної теорії. У підручнику Стівена Сурановича з Університету Джорджа Вашингтона міжнародна торгівля розглядається як галузь економіки, що використовує економічні моделі для аналізу міжнародних ринків. Це формулювання не дає прямого визначення торгівлі, а радше пояснює, як її аналізують за допомогою

економічних моделей, наприклад, моделі попиту та пропозиції, а також ринкової структури та операцій між країнами [5].

У навчальній літературі Норвічського університету (США) подано, на нашу думку, зрозуміліше визначення: міжнародна торгівля – це економічний обмін товарами та послугами між країнами, що регулюється законом порівняльних переваг. Тобто знову в межах визначення згадується економічна теорія, у даному випадку принцип порівняльних переваг Девіда Рікардо. На цьому етапі дослідження принцип не підлягає аналізу, проте його розгляд передбачено на наступному етапі. Далі автор пояснює, що інновації в транспорті та зв'язку розширили обсяг та різноманітність товарів, що призвело до різкого зростання частки США у світовому ВВП. Тобто після теоретичного аналізу одразу демонструється, як це застосовується в практичному вимірі [6].

Східноазійський підхід, зокрема тайванських науковців, як-от Тен Ін-Хуа та Лін Су-Лі, визначає міжнародну торгівлю як обмін товарами, послугами та факторами виробництва між різними країнами або регіонами. Разом з тим, міжнародна торгівля вважається тотожною світовій та зовнішній торгівлі. Термін «зовнішня торгівля» зазвичай вживається, коли про міжнародну торгівлю говорять з національної точки зору, і її складовими є державний експорт та імпорт. Також тайванська школа, подібно до німецької, згадує про різноманітність умов торгівлі, називаючи їх унікальними характеристиками. До цих унікальних характеристик належать транскордонні учасники, складні правові та політичні впливи, великі обсяги трансакцій, система державних органів, наприклад, митні служби, а також вплив культурних та ринкових відмінностей та логістичні складнощі. Такий акцент на логістиці демонструє нам особливість цього регіону, оскільки в Азії обсяг міжнародної торгівлі більший, ніж у будь-якому іншому регіоні світу, і стабільність ланцюгів поставок є чи не найвпливовішим фактором торгівлі, що опосередковано дають нам зрозуміти думки науковців. Звернімо увагу ще й на те, що і в цьому регіоні зберігається класична основа визначення міжнародної торгівлі, доповнюючи його системою характеристик, що впливають на торгівлю [7].

Таким чином, аналіз різних наукових підходів дозволяє зробити висновок, що міжнародна торгівля, попри базову дефініцію, інтерпретується через різні аналітичні призми. Українські школи акцентують увагу на матеріальному змісті і суб'єктах обміну, німецька – на системі умов, що впливають на торгівлю, американська – на економічній теорії, і східноазійська – теж на системі характеристик, що впливають на торгівлю, проте у них бачення цієї системи своє, враховуючи особливість цього регіону. Такий плюралізм свідчить про багатовимірність поняття міжнародної торгівлі та підтверджує необхідність комплексного підходу до її вивчення. Враховуючи фокус дослідження на США, є сенс поглибити аналіз теоретичних підходів зовнішньої торгівлі, що є типовим для американської дослідницької традиції.

До класичних теорій міжнародної торгівлі належать теорії абсолютних і порівняльних переваг, що виникли наприкінці XVIII – на початку XIX століття, які зосереджувалися на відмінностях у продуктивності праці як основі торгівлі.

Теорія абсолютних переваг Адама Сміта (1776) стверджувала, що країна повинна спеціалізуватися на виробництві товарів, які вона може виготовити з меншими витратами, ніж інші (тобто в яких має абсолютну перевагу), і через торгівлю забезпечувати себе тими товарами, виробництво яких є менш ефективним. Це положення суперечило меркантилізму, який розглядав торгівлю як гру з фіксованим вииграшем і змагання за ресурси. На противагу цьому, Сміт трактував міжнародну торгівлю як взаємовигідний процес, у якому загальне багатство зростає завдяки спеціалізації та обміну. Теорія Сміта зрозуміла і по суті пропонує спеціалізацію за абсолютним принципом, однак залишає відкритим питання: чи має сенс торгівля, якщо одна країна є більш продуктивною у всьому [8]?

Давид Рікардо відповів на це питання у 1817 році теорією порівняльних переваг. Суть теорії Рікардо полягає в тому, що країні варто спеціалізуватися не на тому, що вона виробляє найкраще у світі, а на тому, у виробництві чого її перевага є найбільшою порівняно з іншими товарами. Важливими є не абсолютні, а відносні витрати. Так, якщо кожна країна спеціалізуватиметься на тому, у чому вона має порівняльну перевагу, і торгуватиме з іншою, обидві отримують більше і одного

товару, і другого, ніж якби виробляли все самостійно. Це порівняльна перевага дії. Також це пояснює, наприклад, чому блискучий хірург має медсестру для ін'єкцій – навіть якщо хірург може добре робити ін'єкції, його час краще використовувати, рятуючи життя в операційній, тоді як медсестра виконує рутинні завдання з меншими альтернативними витратами. Теорія Рікардо демонструє, що вільна торгівля підвищує сукупний добробут і обсяг виробництва, хоча не гарантує рівномірного розподілу вигадів. Як і у випадку абсолютних переваг, загальний ефект є позитивним [9, с. 205-208].

Тож, презюмуємо, що згідно з класичним підходом міжнародна торгівля обумовлена відмінностями у продуктивності праці чи технологіях між країнами.

Упродовж ХХ століття теоретичні засади міжнародної торгівлі зазнали суттєвого оновлення, й економічна думка розвинулася до тих теорій, які сьогодні відносять до неокласичних. Неокласичні підходи пояснювали торгівлю не через відмінності у продуктивності праці, а змінили акцент на інші структурні чинники, зокрема на забезпеченість країни факторами виробництва.

Однією з найвпливовіших моделей цього часу стала теорія Хекшера-Оліна, сформульована у 1930-х роках. Вона запропонувала нову логіку пояснення міжнародної торгівлі: країни мають порівняльну перевагу у виробництві тих товарів, які інтенсивно використовують їхні надлишкові фактори виробництва – землю, працю, капітал тощо. Простіше кажучи, країни експортують те, що мають у відносному достатку, й імпортують те, чого їм бракує. Наприклад, як демонструє рисунок 1.1 країна А багата на капітал, але має відносно менше робочої сили, тоді як країна Б має багато робочої сили, але мало капіталу. Згідно з теорією Хекшера-Оліна, країна А матиме порівняльну перевагу в капіталомістких товарах, таких як машини, обладнання, технології, фармацевтична продукція, які й експортуватиме. Тоді як країна Б, багата на робочу силу, експортуватиме трудомісткі товари, такі як текстиль, електроніка, художні та ювелірні вироби. Ця модель припускає, що всі країни мають спільний доступ до подібних технологій, що відрізняє її від моделі Рікардо, де саме технологічна асиметрія була джерелом порівняльної переваги. У неокласичному підході структура торгівлі формується через різні пропорції

факторів виробництва. Це дозволяє пояснити, чому країни з подібним рівнем технологічного розвитку можуть мати суттєво різні експортні профілі [10].

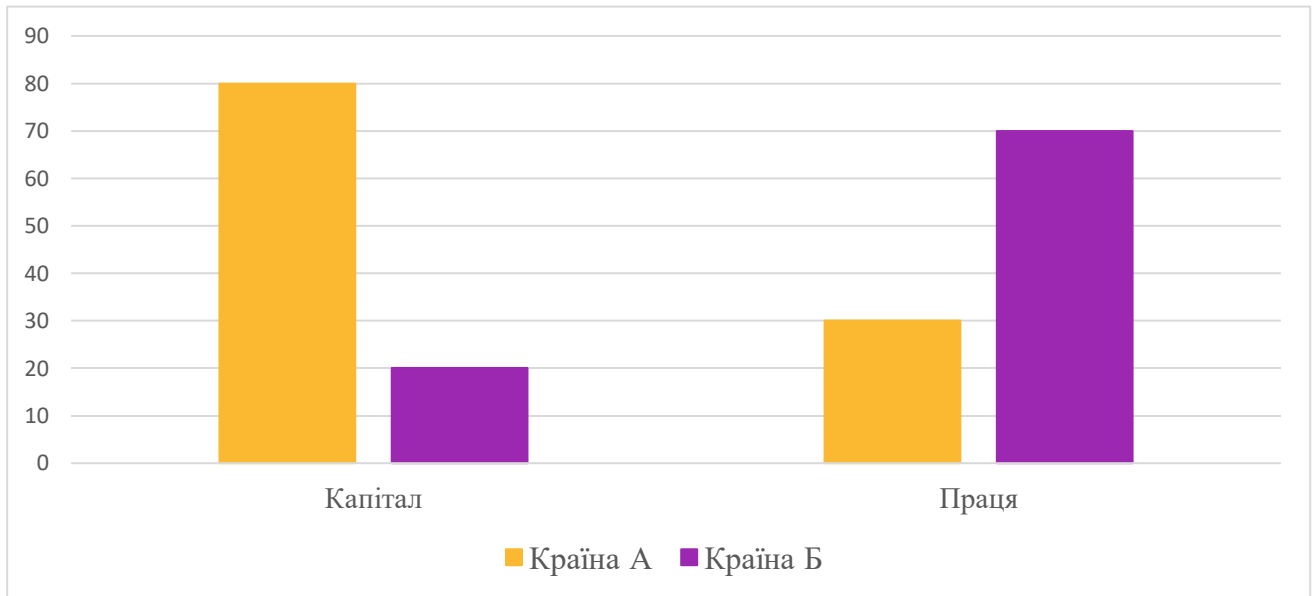


Рисунок 1.1 – Забезпеченість факторами виробництва для двох умовних країн.
Джерело: складено автором на основі [10].

Та попри логічну привабливість моделі Хекшера-Оліна, її емпірична перевірка виявила певні суперечності. У 1953 році американський економіст Василь Леонтьєв, аналізуючи структуру зовнішньої торгівлі США, очікував, що країна з високим рівнем капіталу експортуватиме капіталомісткі товари. Проте результати його дослідження показали протилежне: експорт США виявився більш трудомістким, ніж імпорт. Цей результат увійшов в історію як «парадокс Леонтьєва» і поставив під сумнів універсальність теорії Хекшера-Оліна. Проте слід пам'ятати, що особливість теорій у тому, що вони не завжди працюють у реальному світі [11, с. 134-136].

У межах неокласичної традиції впливовою також є теорема Столпера-Самуельсона (1941), яка звертала увагу на внутрішні наслідки зовнішньої торгівлі, зокрема на розподіл доходів між власниками різних факторів виробництва. Результат Столпера-Самуельсона полягав у тому, що вільна торгівля підвищує реальну віддачу (тобто прибутковість) того фактору, який у країні є в надлишку, і водночас знижує реальну віддачу дефіцитного фактору – за інших рівних умов. Іншими словами, вільна торгівля, як правило, сприяє власникам тих факторів виробництва, на які країна багата (оскільки вони отримують доступ до ширшого

зовнішнього ринку), але може негативно вплинути на власників обмежених факторів, які стикаються з конкуренцією з боку дешевого імпорту. Наприклад, якщо США багаті на капітал і мають дефіцит робочої сили, вільна торгівля збільшить прибутки власників капіталу (і кваліфікованої робочої сили) у капіталомістких секторах, але знизить заробітну плату некваліфікованих працівників в секторах, які зазнають конкуренції з боку імпорту. Ця теорема формалізувала суперечність вільної торгівлі: хоча вона підвищує загальну ефективність, вона створює переможців і переможених на внутрішньому ринку. Дійсно, зростання нерівності та втрата робочих місць в тих секторах, які не витримують конкуренції з імпортом, безперечно, є негативними наслідками, проте не є аномаліями. Навпаки, це логічний і очікуваний наслідок дії порівняльної переваги в умовах обмежених факторів виробництва [12, с. 2].

Незважаючи на те, що деякі неокласичні теорії вказують на певні недоліки вільної торгівлі, але неокласики в переважній більшості підтримують вільну торгівлю, виходячи із сукупних вигод. Логіка проста: якщо переможці можуть компенсувати програші, то в принципі вільна торгівля покращує становище нації в цілому. Водночас основна проблема як класичних, так і неокласичних теорій у тому, що вони побудовані на умові на ідеалізованого світу, в якому міжнародна торгівля функціонує на основі чітких структурних відмінностей між країнами і де ринкові механізми діють без спотворень, у середовищі досконалої конкуренції.

У другій половині ХХ століття стало очевидно, що значна частина міжнародної торгівлі не вкладається в рамки класичних і неокласичних моделей. Наприклад, значна частина торгівлі відбувається між подібними країнами – як-от США та Європа – країнами, що мають схожі технології, рівень капіталізації та кваліфіковану робочу силу. Такі реалії не вписувалися в логіку абсолютних та порівняльних переваг, заснованих на відмінностях у факторах виробництва. Чому дві капіталомісткі економіки торгують між собою, обмінюючись схожими товарами – автомобілями на автомобілі, обладнанням на обладнання? Це питання стало відправною точкою для розвитку нових теорій, які враховують не лише

макрорівень, а й мікроекономічні чинники, зокрема поведінку фірм, галузеву динаміку та інноваційні процеси.

У цьому контексті теорія конкурентних переваг Майкла Портера пропонує важливе доповнення до традиційних моделей міжнародної торгівлі. Вона поєднує макроекономічний аналіз із дослідженням стратегій фірм, які формують експортний потенціал країни. На відміну від класичних підходів, Портер стверджував, що природні ресурси самі по собі не є джерелом конкурентної переваги. Навпаки, країни з обмеженим доступом до ресурсів можуть досягти високого рівня розвитку завдяки набутим перевагам – інноваціям, технологічному розвитку, ефективному управлінню. Успіх національних економік, за Портером, визначається не стільки структурою факторів, скільки здатністю національних фірм адаптуватися, вдосконалюватися і конкурувати на глобальному рівні, оскільки саме на цьому рівні формується експортна спроможність у межах конкретних галузей.

У своїй моделі «ромба національних переваг» (також відома як Діамантова модель) Портер виокремив 4 ключові детермінанти, що формують конкурентне середовище країни (рисунок 1.2):

- 1) Параметри факторів виробництва – як традиційні ресурси (земля, праця, капітал), так і науково-технічна база, інфраструктура, підприємницька активність;
- 2) Гнучкість бізнес-моделі компаній – здатність компаній обирати ефективні бізнес-моделі, вчасно реагувати на ринкові виклики, впроваджувати інновації;
- 3) Особливість внутрішнього попиту – вимогливість споживачів, динаміка ринку, місткість, вимоги до якості товарів;

4) Екосистема галузевої взаємодії – наявність кластерів, які забезпечують синергію між виробниками, постачальниками, науковими та дослідницькими установами [13].



Рисунок 1.2 – Ромб національних конкурентних переваг Майкла Портера.
Джерело: складено автором на основі [13].

Портер наголошує, що конкуренція на світовому ринку відбувається між компаніями, а не між державами. Роль уряду полягає не у прямому втручанні, а в створенні сприятливих умов для розвитку бізнесу – через підтримку інновацій, розвиток інфраструктури тощо. Майкл Портер також є прихильником ліберальної вільної торгівлі, тому що не пропонує урядам обмежувати імпорт, щоб мати конкурентну перевагу, а навпаки – підтримувати інновації всередині країни.

Ще одним важливим доробком нових теорій торгівлі є праці Пола Кругмана, які формулюють модель торгівлі, побудовану на ефекті зростання від масштабу виробництва, що відбувається в умовах монополістичної конкуренції. На відміну від класичних і неокласичних моделей, які пояснювали торгівлю через відмінності між країнами, ця теорія показує, що навіть схожі економіки можуть активно торгувати між собою – і вигравати від цього [14, с. 957–959].

Ефект масштабу означає, що зі зростанням виробництва середні витрати на одиницю продукції зменшуються. Особливо це стосується капіталомістких галузей, таких як автомобілебудування, авіація, фармацевтична промисловість. Рисунок 1.3 ілюструє цю логіку: крива показує, як із зростанням обсягу виробництва середня вартість одиниці продукції падає.

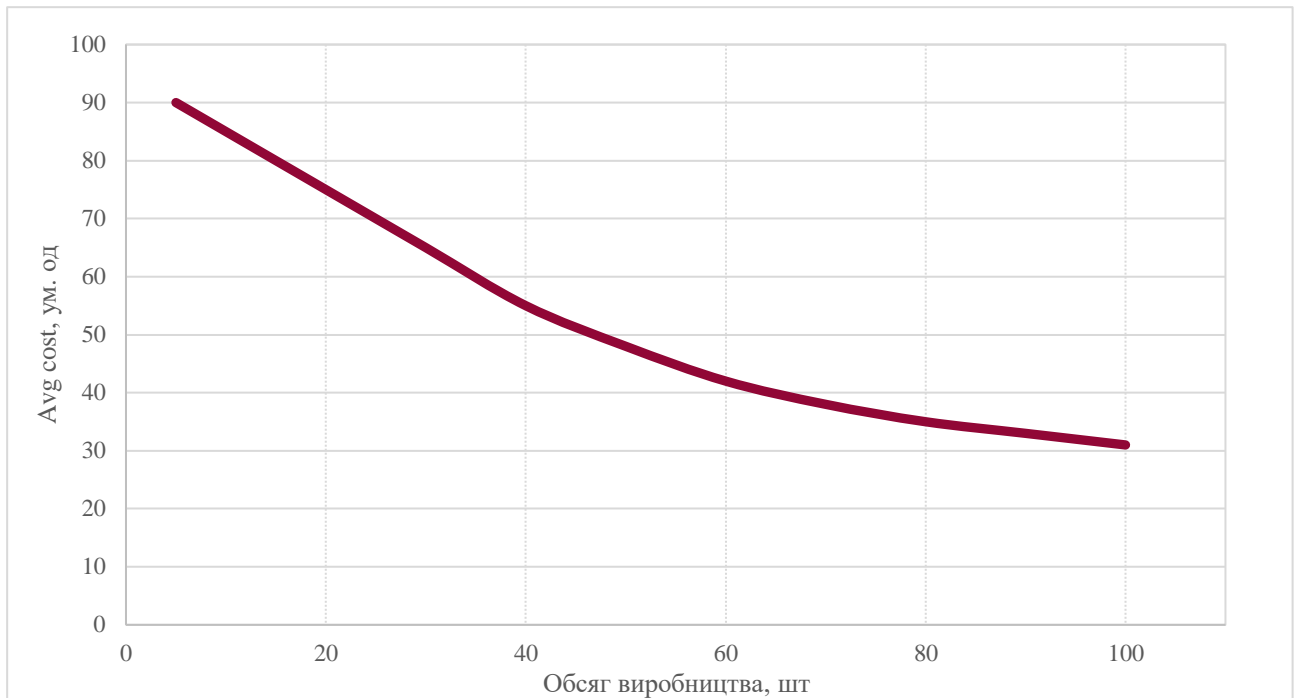


Рисунок 1.3 – Ефект зростання від масштабу виробництва.

Джерело: складено автором на основі [14, с. 957–959].

Таке здешевлення відбувається за рахунок розподілу середніх постійних витрат на більшу кількість одиниць продукції. Уявімо, що компанія має завод з виробництва продукції – витрати на обладнання, проектування, логістику є сталими, незалежно від того, виробляють там 100 одиниць чи 10 000. Саме тому великі обсяги дозволяють знижувати собівартість і підвищувати конкурентоспроможність.

У міжнародному контексті це означає, що країнам вигідно спеціалізуватися на певних сегментах галузі або мати інший різновид продукції, а не дублювати виробництва одна одної. Це чітко видно в галузі автомобілебудування. Як бачимо, Велика Британія спеціалізується на люксових авто, а Японія – на надійних масових моделях, і при цьому обидві країни отримують вигоду, обмінюючись продукцією. Хоча по суті відбувається обмін подібними товарами – автомобіль на автомобіль, але на ринок такий обмін впливає позитивно, збільшуючи різноманітність товарів

залежно від уподобань споживачів. Модель торгівлі Кругмана в умовах монополістичної конкуренції показала, що навіть країни з подібними факторами виробництва і з однією галуззю спеціалізації виграють від торгівлі одна з одною завдяки міжгалузевій спеціалізації. Так кожна може виробляти продукцію у більших масштабах (з меншими витратами) і при цьому не перенасичувати ринок, а споживачі насолоджуватимуться більшим різноманіттям товарів.

У межах нових теорій торгівлі окрему увагу звернемо на теорію, що досліджує стратегічний підхід до державного втручання в умовах олігополії на ринку. Теорія стратегічної торгівлі, що сформувалася у 1980-х роках на основі досліджень Джеймса Брендера та Барбари Спенсер, розглядає ситуації, коли на світовому ринку домінують кілька великих фірм, а галузі характеризуються значною економією від масштабу. У таких умовах держава може відігравати активну роль, впливаючи на розподіл прибутків між національними й іноземними виробниками. Це означає, що за певних обставин цілеспрямоване втручання – через субсидії, експортні стимули або торговельні бар'єри, що обмежують імпорт, – здатне змінити конкурентну рівновагу на користь вітчизняних компаній [15, с. 6–7].

Теорія стратегічної торгівлі виходить із припущення, що в галузях, для яких характерна олігополія, де кілька фірм змагаються за глобальні ринки, навіть незначна перевага у витратах або обсягах виробництва призведе до суттєвого перерозподілу ринкової частки. Якщо держава підтримує свою фірму на ранньому етапі – наприклад, через субсидування інновацій або зниження податкового навантаження – це дозволить вітчизняній компанії розширити виробництво, зменшити середні витрати і потенційно витіснити конкурентів і таким чином захопити більшу частку ринку. Класичним прикладом є протистояння між Boeing і Airbus у сфері авіабудування. Якщо уряд ЄС надаватиме підтримку Airbus, компанія швидше наростить виробничі потужності, знизить витрати, оскільки в цій галузі економія від масштабу є величезною та потенційно витіснить в решті-решт Boeing на деяких ринках. Разом з цим відбудеться переміщення прибутків від США до ЄС [15, с. 12–13].

Цей підхід суттєво відрізняється від ортодоксальної концепції вільної торгівлі, яка передбачає мінімальне державне втручання. Стратегічна торгова політика, навпаки, допускає, що держава може «брати справу в свої руки» і таким чином перерозподіляти прибутки на свою користь. Однак ця теорія також попереджає про ризикованість такої політики: якщо кілька країн одночасно спробують грати в цю гру, почнеться демпінгова війна, ринок перенасититься і всі опиняться у гіршому становищі, ніж були до цього. Тому стратегічна торгівля, попри свою привабливість, потребує обережного застосування.

Отже, підсумовуючи нові теорії торгівлі, слід зазначити, що вони суттєво розширюють аналітичний горизонт порівняно з класичними та неокласичними моделями. Якщо раніше ринок розглядався як досконалий, то нові підходи визначають його реальну складність: недосконали конкуренцію, олігополію, монополію, асиметрію доступу до технологій та інформації. У таких умовах забезпеченість факторами виробництва не є вирішальним чинником, а торгівля відбувається навіть між країнами з подібною ресурсною базою.

Важливо підкреслити, що нові теорії не суперечать класичним і неокласичним, а радше доповнюють їх, пропонуючи додаткові пояснення того, чому відбувається торгівля. Вони не заперечують ролі абсолютних чи порівняльних переваг або спеціалізації, а лише показують, що існують й інші механізми, пов'язані з факторами, що не були враховані до цього.

При цьому характерною рисою сучасного етапу є те, що держава, керуючись національними інтересами, може свідомо відмовитися від принципів вільної торгівлі на користь протекціоністських заходів – і за певних умов залишитися у виграші. Проте переважна більшість дослідників залишається прихильниками саме вільної торгівлі. Протекціоністська політика є ефективною лише на коротких проміжках часу і не завжди, тоді як у довгостроковій перспективі саме вільна торгівля залишається основним рушієм економічного зростання, інновацій та глобального добробуту. Як у в класичних, неокласичних, так і в нових теоріях, переважна частина наукової спільноти продовжує підтримувати ліберальну модель

торгівлі як найбільш стійку та ефективну форму міжнародної економічної взаємодії [16, с. 82–83].

Теорія міжнародної торгівлі та економічна історія розкривають основний парадокс: хоча вільна торгівля, згідно з більшістю моделей, забезпечує максимальну ефективність і загальний добробут, на практиці держави нерідко обирають протекціоністські заходи.

Перед тим як аналізувати цю проблему, сформулюємо визначення лібералізації і протекціонізму, які є важливими для подальшого дослідження.

Лібералізація – це система економічної політики, спрямована на усунення тарифних і нетарифних бар'єрів міжнародної торгівлі з метою забезпечення вільного доступу до ринків [17].

Протекціонізм – це система економічної політики, спрямована на захист національного виробника від зовнішньої конкуренції шляхом запровадження тарифів, квот, субсидій або інших регуляторних інструментів [18].

З одного боку, ми маємо класичний та неокласичний аргумент на користь вільної торгівлі (лібералізації): вона сприяє взаємній вигоді між торговельними партнерами, ефективнішому розподілу ресурсів, нижчим цінам для споживачів і часто до виграшу від інновацій та різноманітності продукції. Ці досягнення підтримує переважна більшість науковців, вони ґрунтуються на теоріях Сміта, Рікардо та їхніх інтелектуальних спадкоємців. Історично періоди ліберальної торгівлі були пов'язані з глобальним економічним зростанням – наприклад, післявоєнна епоха лібералізації торгівлі збігалася зі швидкою реконструкцією та розвитком у багатьох країнах. Це підтверджується емпіричними даними на рисунку 1.4, який ілюструє довгострокову динаміку відкритості торгівлі, тобто співвідношення сукупного експорту та імпорту до світового ВВП [19].

На графіку чітко простежуються дві великі хвилі глобалізації. Перша – у ХІХ столітті, яка досягла піку напередодні Першої світової війни (1913 рік), і друга – після 1950 року, що триває до сьогодні. Саме друга хвиля, яка розпочалася в умовах післявоєнної лібералізації, демонструє особливо стрімке зростання: з кінця ХХ століття показник відкритості торгівлі стабільно перевищує 40%. А у 2024 році

він становив 56,56% від світового ВВП. Це свідчить про глибоку інтеграцію національних економік у глобальні виробничі та торговельні ланцюги [19].

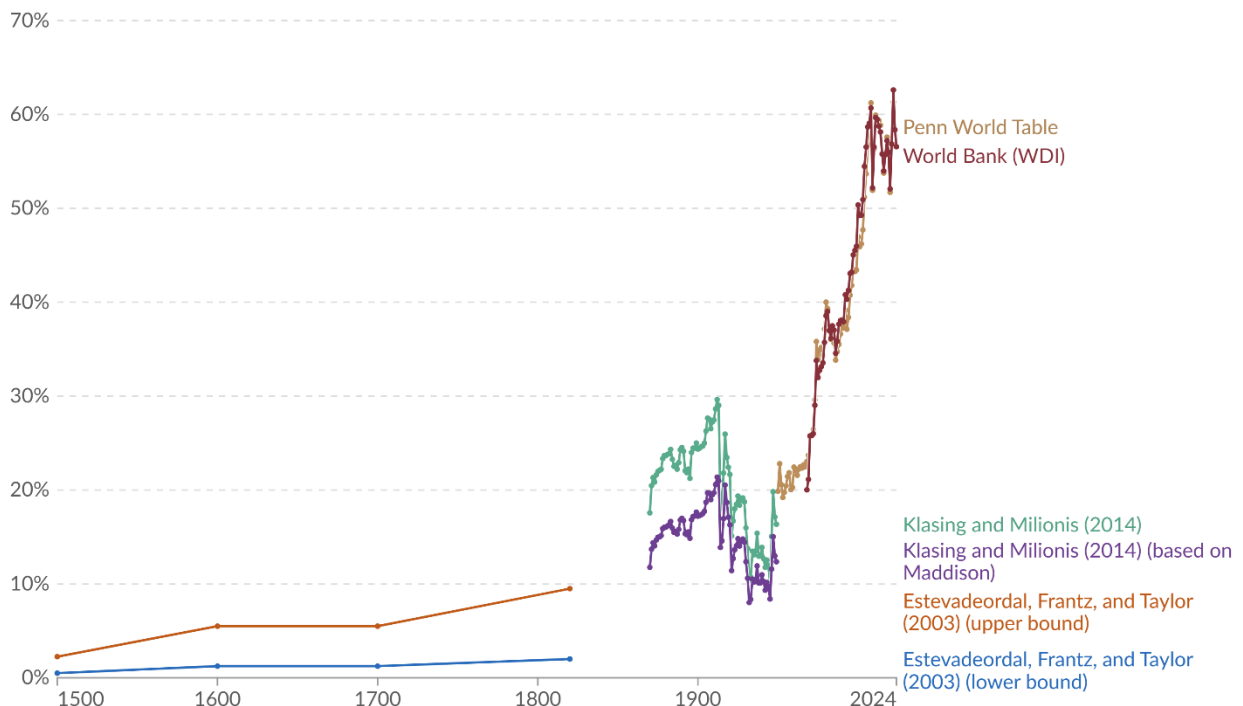


Рисунок 1.4 – Світовий індекс відкритості торгівлі 1500 – 2024 рр.
(за даними різних джерел) [20]

Фігурально кажучи, графік показує, як світова економіка «розкривається» – країни дедалі більше покладаються на зовнішні ринки не лише для збуту продукції, а й для імпорту ресурсів та технологій. Така взаємозалежність є характерною рисою сучасної глобалізованої економіки, і вона підтверджує, що лібералізація торгівлі не лише теоретично обґрунтована, а й на практиці є рушієм економічного розвитку.

З іншого боку, існують аргументи на користь протекціонізму, які не можна ігнорувати. Один із найвідоміших – аргумент про «зародкову промисловість», сформульований вперше Александром Гамільтоном у 1790 році та Фрідріхом Лістом у XIX столітті. Він полягає в тому, що нові, ще не зміцнілі галузі в країнах, що розвиваються, потребують тимчасового захисту від усталених іноземних конкурентів. Такий захист дозволяє їм «вирости» і стати конкурентоспроможними. Ліст, зокрема, критикував Британію, яка почала проповідувати вільну торгівлю в 1840-х роках лише після того, як досягла промислового домінування, використовуючи високі тарифи, тобто «піднялася драбиною, яку потім знищила» [21, с. 139–142].

Цю точку зору підтримують і сучасні дослідники, зокрема економічний історик Ха-Джун Чанг, який зазначає, що майже всі сучасні багаті країни використовували тарифний захист і субсидії в епоху індустріалізації для розвитку своєї промисловості. Так, такий шлях передбачає короткострокову жертву ефективністю – заради довгострокових вигод, пов'язаних з формуванням національної промислової бази, створенням робочих місць і технологічним розвитком [22].

Цей підхід репрезентує менш поширену, але варту уваги точку зору, згідно з якою державне втручання відіграє важливу роль у процесі індустріалізації. А це прямий виклик уявленню про те, що вільна торгівля завжди є найкращим варіантом для економічного розвитку.

Ще одне обґрунтування впливає з точки зору стратегічної торгівлі, про яку йшлося раніше: у галузях з невеликою кількістю глобальних гравців державна підтримка може дати національну перевагу. Окрему увагу в межах цього заслуговує питання національної безпеки, особливо у сфері оборонної промисловості, оскільки це саме та галузь, яка вимагає особливого підходу в зовнішній торгівлі. Залежність від імпорту стратегічно важливих товарів – таких як військова техніка, компоненти для озброєння, системи зв'язку – створює вразливість, яка може мати катастрофічні наслідки в умовах геополітичної нестабільності або війн. Якщо країна не контролює виробництво критичної оборонної продукції, вона ризикує втратити здатність до самостійного захисту, а отже, ставиться під загрозу її існування такої держави. У цьому контексті протекціонізм розглядається як елемент національної безпеки, тобто як превентивний захід для збереження суверенітету та обороноздатності [23, с. 184].

Водночас я обстоюю позицію, що хоча винятки існують, успішний протекціонізм на практиці є складним завданням і не зовсім вдалим вибором, тому він не може слугувати концептуальною основою для стійкої моделі зовнішньої торгівлі. Захист галузі може мати зворотний ефект і призвести до зниження ефективності та втрати стимулів до інновацій, оскільки таким стимулом виступає конкуренція. Якщо протекціоністські заходи тривають надто довго, галузі

промисловості не «зростуть» і не стануть конкурентоспроможними – як це було, наприклад, у низці країн Латинської Америки в період політики імпортозаміщення [24].

Теоретичні суперечності у міжнародній торгівлі можна підсумувати наступним чином: міжнародна торгівля збільшує загальний обсяг економічного добробуту, але водночас змінює його розподіл між окремими групами країн або населення. Лібералізація, як правило, сприяє зростанню сукупного добробуту, але це не означає «виграш для всіх», як підкреслює теорія порівняльної переваги. Насправді, це «виграш» для більшості. Є і «переможені»: працівники в галузях, що конкурують з імпортом, ризикують зіткнутися з падінням заробітної плати, а то й втратити роботу. Протекціонізм, в свою чергу, допомагає лише окремим секторам або групам, але зазвичай це відбувається ціною зниження загальної ефективності і зростанням цін для споживачів. Уряди часто опиняються між цими силами – економічними аргументами на користь вільної торгівлі та політичним тиском для захисту певних верств населення.

Насправді, це питання набагато ширше, бо воно має враховувати і економічну теорію, і політичну економію. Саме політична економія говорить, що ті, хто програв, часто голосніше висловлюються в політичному плані, ніж ті, хто задоволений результатом. Екстраполюю на нашу ситуацію: в країні відкритий ринок, і в певний момент на певний товар у магазині знизилася ціна за рахунок імпорту. Споживачі задоволені, але це для них непомітно, і вони не надають цьому великого значення, тоді як місцевий завод не витримує конкуренції та змушений закритися. Працівники, які втратили роботу через конкуренцію з імпортом, мають чіткий мотив до політичної активності і висловлюють своє незадоволення. Ця асиметрія пояснює, чому навіть у демократичних країнах запроваджуються протекціоністські заходи, незважаючи на загальні економічні втрати.

Саме тут важливу роль починають відігравати національні інтереси. Держава може раціонально запроваджувати тарифи або інші обмеження, якщо вважає, що такий захист врешті-решт призведе до довгострокових конкурентних переваг, або якщо вона свідомо надає пріоритет добробуту певної соціальної групи

над сукупним економічним ефектом. Та на фоні такого захисту і просування своїх національних інтересів кожною стороною між країнами виникають конфлікти. Торговельні війни, які більш детально будуть розглянуті в наступному підрозділі, є проявом таких конфліктів. Країни діють у межах власного бачення національних інтересів, часто під тиском внутрішніх лобістських груп, навіть якщо це призводить до зростання втрат і зниження ефективності.

1.2 Торговельні війни як форма геоекономічної конкуренції та реалізації національних інтересів

Подальший аналіз потребує окреслення теоретичних засад торговельних воєн як прояву конфліктної складової міжнародної торговельної політики.

Торговельна війна – це форма економічного конфлікту між державами, яка проявляється у взаємному застосуванні протекціоністських заходів з метою обмеження доступу іноземних товарів на внутрішній ринок і захисту національних виробників. Таке визначення пропонують аналітики інституту CFA. Інститут корпоративних фінансів визначає торговельну війну також як економічний конфлікт, за якого її суб'єкти послідовно запроваджують нові бар'єри, впроваджуючи один проти одного взаємну протекціоністську політику [25].

У прикладному розумінні торговельна війна розглядається за принципом ескалації. Одна країна запроваджує обмеження на імпорт, інша відповідає аналогічними заходами, і конфлікт поступово загострюється. Така динаміка часто супроводжується політичною риторикою про «недобросовісну торгівлю» та звинуваченнями у порушенні міжнародних норм [26].

Чіткого офіційного, юридично визнаного визначення торговельної війни на даний момент немає. Його могли б сформулювати міжнародні організації, завданням яких є запобігання торгових війн, наприклад, такі як Світова організація торгівлі (СОТ). Проте експерти Європейського Союзу при Європарламенті трактують торговельну війну як ситуацію, коли обидві сторони продовжують підвищувати тарифи або створювати інші бар'єри, тим самим торговельна

суперечка виходить за межі регуляторних процедур і переростає у систематичне порушення зобов'язань щодо вільної торгівлі [27].

На практиці міжнародних відносин торговельні війни часто розгортаються поза повноваженнями СОТ, а отже, і поза стандартними каналами врегулювання торговельних спорів, оскільки країни запроваджують мита на основі широких претензій, які самі по собі складні для доведення в судовому процесі. Наприклад, країни посилаються на загрозу національній безпеці або на недобросовісну практику торгівлі. Отже, ключовий висновок, який ми маємо зробити, – це те, що торговельна війна – це двосторонній або багатосторонній економічний конфлікт, що характеризується поступовим нарощуванням торговельних бар'єрів та порушенням принципів вільної торгівлі. Вона є не лише економічним, а й політичним інструментом, який країни використовують для захисту або просування своїх національних інтересів у глобальному середовищі [28].

На основі попереднього аналізу ми можемо сформулювати ознаки торговельних війн:

1. Двосторонній або багатосторонній характер конфронтації;
2. Послідовне запровадження тарифних бар'єрів;
3. Застосування нетарифних бар'єрів;
4. Загострення публічної риторики;
5. Негативний вплив на глобальні виробничо-логістичні ланцюги.

Також, щоб правильно інтерпретувати термін «торговельна війна», необхідно чітко відрізнити його від класичної війни (збройного конфлікту). Попри досить агресивне формулювання, термін «торговельна війна» не є різновидом війни. Цей термін метафоричний. Війна в традиційному розумінні визначається як стан збройного конфлікту між державами або групами, що характеризується насильством та військовою силою [29]. Торговельна війна не відповідає цьому визначенню, оскільки це не збройний конфлікт, а економічний. І інструменти в них різні. Збройна війна ведеться за допомогою танків, ракет, армій, а торговельна війна – тарифними та нетарифними обмеженнями [25].

Крім того, їхні цілі відрізняються. Мета торговельної війни – комерційна вигода або виправлення недобросовісної торговельної практики, тоді як військові конфлікти прагнуть територіальних або безпекових результатів шляхом застосування прямої сили [25; 29].

Наслідки також суттєво відрізняються. Збройні конфлікти призводять до загибелі людей, гуманітарних катастроф, масових переміщень населення та фізичного руйнування інфраструктури. Вони створюють загрозу життю людей та пряму загрозу національній безпеці країни. Торговельні війни передбачають лише економічні наслідки – вплив на ціни, рівень виробництва і ланцюги поставок. І передбачають лише потенційну загрозу національній безпеці, яка якраз виникне у випадку війни [27].

Беручи до уваги ці відмінності, стає очевидним, що з точки зору теоретичної ясності і правил термінології термін «торговельна війна» є концептуально неточним. Якщо дотримуватися класичного розуміння війни, вона обов'язково має передбачати збройне протистояння. На противагу цьому, торговельна війна розглядається як протистояння виключно в економічній сфері. Хоча словосполучення «торговельна війна» закріпилося як в академічному, так і в політичному дискурсі, вона, по суті, не є формою війни. Її правильніше було називати економічним конфліктом чи суперництвом, оскільки їй бракує визначальної ознаки війни – застосування зброї.

На практиці межа між торговельною війною та війною є і дуже чіткою – вона полягає у навмисному застосуванні військової сили. Наприклад, відмова кораблю заходити в порт все ще є інструментом економічної конфронтації, оскільки всі учасники залишаються в межах мирної, хоча й ворожої, конкуренції. Проте, якщо одна сторона потопить корабель іншої країни, наприклад шляхом застосування ракети, і визнає свою відповідальність, це вже буде актом війни.

З огляду на ці відмінності, використовувати термін «торговельна війна» вважаю не зовсім правильним, оскільки він метафорично перебільшений. І не варто таке формулювання сприймати буквально. Примітно, що термін «торговельна війна» популяризували саме засоби масової інформації (ЗМІ), щоб яскравіше

передати взаємну торговельну ворожнечу між країнами і передати відчуття конфронтації. Журналістська мова часто прагне привернути увагу, жертвуючи правилами термінології, так було і з цим виразом. Тим не менш, таке формулювання вже вкоренилося і в ЗМІ, і в політичній риторичі, і в науковій літературі. Я також вживатиму термін «торговельна війна» у значенні серйозної торговельної суперечки, визнаючи водночас, що війни мають набагато більший руйнівний характер, який відноситься до набагато вищого рівня серйозності. Тому цьому питанню і була приділена окрема увага, оскільки було б оманливо стверджувати, що ці явища порівнянні за своїми наслідками. Бо між руйнуванням економіки, в одному випадку, і руйнуванням суверенітету країни та смертю великої кількості людей, в іншому, неспівмірно велика різниця [30].

Торговельні війни ведуться за допомогою різних інструментів, які використовуються для зміни торговельних потоків на власну користь. Загалом ці інструменти поділяються на дві категорії: тарифні і нетарифні заходи (рисунк 1.5).

Обидва типи заходів мають спільну мету – обмежити умови доступу до ринку для створення переваги національним виробникам, скоротивши кількість імпоротної продукції [25].



Рисунок 1.5 – Види інструментів торговельних війн.
Джерело: складено автором на основі [25].

Тарифні заходи передбачають застосування єдиного інструменту – тарифів.

Тарифи – це мито на імпорт товарів. Саме тарифи вважаються класичним інструментом торговельного протистояння, оскільки їх застосування безпосередньо впливає на цінову структуру імпортованої продукції. Встановлюючи або підвищуючи тариф, держава штучно робить іноземні товари дорожчими на внутрішньому ринку, захищаючи місцевих виробників і заохочуючи споживачів купувати вітчизняне. Важливо зазначити, що хоч СОТ відносить тарифи до митних зборів, інші податки та збори, як і податки, які застосовуються при імпорті, не належать до тарифних інструментів. Податки і збори класифікуються СОТ як нетарифні інструменти [31].

У практиці міжнародної торгівлі розрізняють основні типи тарифів за методом розрахунку:

- a) адвалорні – встановлюються як відсоток від митної вартості товару;
- b) специфічні – визначаються як фіксована ставка за одиницю продукції (наприклад, 10 євро за тону продукції);
- c) змішані – виражені або як адвалорна ставка, або як специфічна ставка, залежно від того, яка з них дає більшу (а іноді меншу) суму;
- d) комбіновані – поєднання адвалорної зі специфічною ставкою в одній тарифній позиції;
- e) тарифні квоти – застосування нижчої тарифної ставки до імпорту в межах квоти та вищої ставки до кількості, що перевищує ліміт [32].

З позицій правового режиму за нормами СОТ розрізняють:

- a) тарифи найбільшого сприяння (MFN), тобто недискримінаційні ставки, що застосовуються до всіх членів СОТ, які не охоплені преференційними угодами;
- b) преференційні (пільгові) тарифи, що надаються в рамках зон вільної торгівлі, митних союзів або двосторонніх угод, у деяких випадках знижені до нуля;

- с) зобов'язальні тарифи, що є максимальними ставками режиму найбільшого сприяння, які члени СОТ зобов'язалися не перевищувати;
- д) фактично діючі тарифи, тобто найнижчі тарифні ставки, які фактично застосовуються (пільгова або та, що застосовується в режимі найбільшого сприяння) [33].

Також застосовується класифікація за підставами імплементації мит, тобто залежно від умов, що викликали необхідність їх запровадження:

- а) антидемпінгові – застосовуються за результатами розслідування для усунення шкоди, завданої імпортом товарів, що продаються за демпінговими цінами;
- б) компенсаційні – застосовуються у відповідь на субсидований імпорт і спрямовані на нейтралізацію конкурентних переваг, отриманих виробником-експортером внаслідок фінансової підтримки іноземної держави, яка спричиняє або загрожує спричинити шкоду вітчизняній промисловості;
- с) спеціальні захисні – тимчасові захисні тарифи, що застосовуються у разі істотного зростання імпорту, яке спричиняє або загрожує спричинити серйозну шкоду національній промисловості; зазвичай вони запроваджуються вибірково щодо окремих, найбільш уразливих галузей [34].

Незалежно від типу, економічний ефект буде однаковий: імпортна ціна зростає на величину тарифу, що призводить до скорочення обсягів імпорту. Наприклад, якщо країна запроваджує 20% тариф на імпорт кави, то ціна імпортової кави на внутрішньому ринку зростає на 20%, що знижує її конкурентоспроможність порівняно з локальними альтернативами.

З точки зору міжнародного права, тарифи є допустимими заходами, якщо вони не перевищують ставку тарифного зобов'язання (зобов'язання не підвищувати ставку мита понад узгоджений рівень), яке передбачається Світовою організацією торгівлі (СОТ). Таким чином, тарифи є цілком легітимним

інструментом торговельних війн, на відміну від деяких нетарифних заходів, які суперечать нормам СОТ [35].

З точки зору економічної теорії, тариф змінює ринкову рівновагу в країні, що його запроваджує. Внутрішні виробники отримують стимул до розширення виробництва, оскільки конкуренція з боку імпорту зменшується. Водночас споживачі стикаються з вищими цінами, що призводить до скорочення обсягів споживання. У результаті виникає перерозподіл добробуту:

- національні виробники отримують додатковий прибуток, і їхній добробут зростає;
- держава отримує надходження до бюджету у вигляді митних платежів, і її добробут також зростає;
- споживачі ж змушені платити більше за імпортні товари, що зменшує їхній споживчий добробут [36, с. 195].

Цей перерозподіл супроводжується втратами ефективності, що виникають у двох формах:

1. Втрати споживання, виникають, коли частина споживачів відмовляється від придбання товару, який за світовою ціною був би для них доступним і бажаним, але стає недоступним через тариф;
2. Втрати виробництва, спричинені перенаправленням внутрішніх ресурсів на виробництво товарів, які дешевше імпортувати, що свідчить про неефективне використання факторів виробництва.

Ці втрати особливо помітні у випадку, якщо тарифи запровадила мала країна, тобто та, що не має впливу на світові ціни. У такому випадку тариф не змінює торговельні потоки на глобальному рівні, але призводить до чистої втрати національного добробуту, оскільки втрати споживачів перевищують виграші національних виробників і доходи держави від тарифів. Це пояснює, чому на практиці такі невеликі країни не наважуються на торговельні війни [36, с. 197].

Для великої країни, яка має вплив на світові ціни, тариф не завжди має виключно негативні наслідки, а й потенційно позитивні. Якщо така країна запроваджує тариф, іноземні постачальники можуть знизити свої ціни, щоб

зберегти доступ до великого ринку. У цьому випадку частину втрат бере на себе не споживач, а експортер. Це означає, що країна, яка встановлює тариф, може покращити свої умови торгівлі: купувати імпорт дешевше, ніж раніше.

Тепер розглянемо іншу групу інструментів торговельних війн. Нетарифні інструменти – це всі інструменти торговельної політики, окрім тарифів, які впливають на міжнародну торгівлю. Порівняно з тарифними, нетарифні охоплюють надзвичайно велику кількість інструментів (понад 200), з повним переліком яких можна ознайомитися в додатку А. Ми ж розглянемо лише найпоширеніші [37].

Досить відомим і відносно поширеним на практиці інструментом є квота – це кількісне обмеження на імпорт або експорт товарів протягом певного періоду, яке встановлюється державою з метою регулювання зовнішньої торгівлі. У торговельних війнах застосовують саме імпортну квоту, яка визначає максимальний обсяг (у фізичних одиницях або грошовому еквіваленті) товару, що може бути ввезений протягом певного періоду. Наприклад, держава може дозволити імпорт не більше ніж 100 тис. тонн пшениці на рік. Таке обмеження безпосередньо скорочує доступ іноземних виробників до внутрішнього ринку, гарантуючи частину цього ринку національним виробникам. До того ж, з правової точки зору, квоти заборонені СОТ. Відповідно до пункту 1 частини 1 статті XI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року (ГАТТ 1994), «жодні заборони або обмеження, окрім мит, податків або інших зборів... не повинні запроваджуватися чи зберігатися жодною договірною стороною щодо імпорту будь-якого товару з території іншої договірної сторони, або щодо експорту чи продажу на експорт товару, призначеного для території іншої договірної сторони». Тобто нормативні приписи СОТ передбачають досить обмежене коло «легальних інструментів», застосовуючи які, країни можуть не притягатися до відповідальності, якщо не порушують правил СОТ. Своєю чергою, квоти не належать до цього переліку. Тому, якщо порівнювати, то в кількісному вимірі частота застосування тарифів значно перевищує використання квот та інших не передбачених статтею XI ГАТТ 1994 інструментів. Квоти будуть застосовуватись в рази рідше з об'єктивних причин [38].

Це положення також настановує на думку, що квоти мають жорсткіший вплив, ніж тарифи, оскільки вони обмежують саму можливість доступу товару на ринок. На відміну від тарифу, який підвищує ціну через податкове навантаження, квота створює штучний дефіцит – обмеження пропозиції з-за кордону призводить до зростання внутрішньої ціни. Вітчизняні виробники отримують вигоду у вигляді розширення продажів за вищою ціною, тоді як споживачі змушені купувати менше або платити більше. Однак ключова відмінність полягає в тому, хто отримує ренту, тобто додатковий прибуток, що виникає через підвищення ціни. У випадку тарифу ця рента надходить до державного бюджету у формі податкових надходжень. У випадку квоти – податку немає, а прибуток отримують ті, хто володіє правом імпортувати товар у межах квоти. Якщо імпортні ліцензії надаються вітчизняним компаніям, рента залишається всередині країни і потрапляє до вітчизняного виробника. Проте, зважаючи на дефіцит, що виникає, вітчизняні компанії можуть не збільшувати обсяги виробництва, а купувати на зовнішніх ринках товари і контрабандою ввозити їх в країну, тобто розвиватиметься тіньова економіка. Якщо ж імпортні ліцензії мають іноземні експортери (наприклад, через домовленість між урядами певних країн), то іноземні компанії, розуміючи, що попит перевищує пропозицію в певній країні, підвищать ціну ще до експорту. У такому разі додатковий прибуток отримують іноземні компанії, а не резиденти країни, яка встановила цю квоту. З огляду на це, квоти є ще менш ефективним інструментом, ніж тарифи. Тому, як уже обґрунтовувалося раніше, історично до них вдаються лише в окремих випадках – зазвичай як тимчасові захисні заходи в аграрному секторі або у разі кризи платіжного балансу. У випадку платіжного балансу, тобто ситуації, коли в країні нестача іноземної валюти, і щоб зменшити витрати цієї валюти й уникнути дефолту, держава в такий спосіб може обмежити імпорт дорогих споживчих товарів, запроваджуючи квоти, щоб стабілізувати економіку [36, с. 207].

Також у торговельних війнах країни часто вдаються до недобросовісного використання технічних бар'єрів – нормативних або адміністративних вимог, що регулюють характеристики товарів, процеси їхнього виробництва, пакування, маркування або сертифікації, і які прямо чи опосередковано впливають на допуск

товарів до обігу на ринку. Слід наголосити, що самі по собі технічні бар'єри не є негативним явищем. Стандарти відіграють важливу роль у забезпеченні якості продукції, захисті здоров'я споживачів, безпеки та охорони довкілля. У цьому дослідженні ми розглядаємо їх виключно в контексті можливості їхнього дискримінаційного застосування. Адже держава може навмисно запроваджувати обтяжливі й особливо деталізовані стандарти, щоб ускладнити доступ товарів з країни-суперниці, наприклад, зміною вимог сертифікації або посиленням процедур митного контролю. Таким чином, іноземні виробники змушені адаптувати продукцію до цих специфічних вимог, що збільшує їхні витрати, або взагалі втрачають доступ до ринку. Особливість зловживання технічними бар'єрами полягає в тому, що вони приносять порівняно меншу вигоду лише національним виробникам виробникам і лише на внутрішньому ринку. По-перше, надмірні вимоги до продукції потребують і збільшення витрат на виробництво. По-друге, через спеціальні стандарти, що відрізняються від загальноприйнятих, продукція втрачає конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Проте на практиці такі заходи досить популярні, оскільки це тонший і опосередкованіший інструмент. Поскаржитись до СОТ і довести дискримінаційну природу таких стандартів важче, оскільки інша сторона посилатиметься на те, що таким чином захищає людей, їхнє життя і здоров'я, що є найвищою соціальною цінністю переважної більшості країн світу [39].

Далі пропоную розглянути в комплексі два інструменти, які мають подібний ефект, але мають різну природу та відрізняються за ступенем тяжкості наслідків – ембарго та санкції.

Ембарго – це торговельне обмеження, що передбачає повну або часткову заборону на торгівлю або економічну діяльність з певною країною чи групою країн. Його застосовують у виняткових ситуаціях, у разі збройного конфлікту, грубого порушення міжнародного права або у разі загрози національній безпеці. Метою ембарго є ізоляція або сильний економічний тиск на об'єкт, з метою змінити його поведінку або позбавити доступу до критичних ринків, товарів, ресурсів. Цей інструмент не є легітимним з точки зору угод СОТ, але його класифікують як

нетарифний бар'єр. Водночас ембарго можна легітимізувати через мандат Ради Безпеки ООН або через посилення на виключні інтереси національної безпеки (стаття XXI ГАТТ). Ембарго є найшвидшим за дією інструментом торговельного тиску і з найвищим рівнем ескалації, оскільки його запровадження фактично означає розірвання торговельних зав'язків [40].

Санкції – це навмисне, ініційоване урядом припинення звичних торговельних чи фінансових відносин. Санкції – ширша та гнучкіша категорія каральних заходів, їх можна запроваджувати проти окремих секторів (енергетика, фінанси, оборонна промисловість), юридичних чи фізичних осіб (компаній, олігархів, чиновників) або на всю економіку (тоді це повне ембарго). Мета санкцій – не стільки отримати економічні вигоди, скільки стримати країну і тиснути для зміни існуючої політики, проте не повністю ізолювати країну. Практичні механізми санкцій включають заморожування активів, обмеження на фінансові операції, заборону експорту/імпорту окремих товарів чи технологій, обмеження доступу до міжнародних ринків капіталу. Як правило, санкції застосовуються частіше третіми сторонами у випадках війн проти країни-агресора, оскільки їх можна запроваджувати, поступово зменшуючи залежність від певної країни, а не одразу дестабілізуючи світові ланцюги постачання, запроваджуючи ембарго. До того ж санкції не потребують легітимізації Радою Безпеки ООН, кожна держава має право самостійно запроваджувати санкції відповідно до внутрішніх правових процедур [41].

У науковій літературі немає єдиної позиції щодо класифікації санкцій як інструментів торговельної політики. Частина авторів розглядає їх як форму зовнішньоекономічного впливу, що має економічні наслідки, і, відповідно, відносить до нетарифних інструментів. А інша частина трактує санкції як політичний чи безпековий інструмент, і тому не відносить їх до інструментів зовнішньої торгівлі. Такий підхід базується на тому, що санкції не спрямовані на захист національного виробника, як це властиво тарифам, квотам і технічним бар'єрам, а мають на меті змінити поведінку держави саме за порушення міжнародного права або збройну агресію, а не суто торговельні інтереси. Такий

дисонанс виник, оскільки СОТ не включила санкції до переліку нетарифних інструментів, хоча ембарго, яке є формою санкцій, включила до переліку.

На нашу думку, ні санкції, ні ембарго не є інструментами торговельних війн, оскільки вони найчастіше є засобом покарання за збройну агресію, яка, як ми визначали раніше, не має відношення до торговельних війн. Скоріше вони є формами політичного тиску, які реалізуються через економічні канали, але мають іншу природу, інші цілі й інший правовий статус.

Отже, торговельні війни відображають використання державами інструментів зовнішньоторговельної політики з метою впливу на конкурентів або захисту власного ринку (в економічних інтересах). Серед таких інструментів тарифи посідають особливе місце. Попри уявлення про їхню «агресивність», вони залишаються легітимними засобами регулювання торгівлі, подібно до податків і зборів, адже передбачені нормами СОТ. Натомість нетарифні інструменти, що охоплюють кількісні або технічні обмеження, як показало дане дослідження, вважаються більш руйнівними для міжнародної торгівлі. Їх застосування часто виходить за межі дозволених правил СОТ і може спричинити міжнародно-правову відповідальність держави. Через це країни вдаються до них значно рідше. Крім того, у практиці міжнародної торгівлі зберігаються спірні питання щодо того, наскільки певні заходи, які формально класифікуються як нетарифні, справді є такими за суттю. Це, своєю чергою, ускладнює природу такого явища, як торговельні війни, оскільки в сучасній міжнародній практиці інструменти, що впливають на економіку через зовнішню торгівлю, дедалі частіше застосовують проти держав, які розпочинають збройні конфлікти або грубо порушують норми міжнародного права. При цьому країни, що запроваджують такі заходи, зазвичай не мають на меті поліпшення власних торговельних позицій чи підвищення ефективності торгівлі, а прагнуть послабити економіку держави-порушниці, щоб унеможливити подальші ескалаційні заходи. У таких випадках технічно немає торговельної війни, це радше демонстрування своєї політичної позиції. Торговельна війна передбачає обов'язкове бажання досягти певного економічного

ефекту насамперед для власної країни. Тому ці явища необхідно чітко розмежовувати.

1.3 Методи оцінювання результативності торговельних війн у досягненні національних інтересів

Проблема оцінки ефективності торговельних війн у досягненні національних інтересів залишається досить суперечливою у сучасній економічній науці. З одного боку, держави прагнуть захищати власну промисловість та підтримувати економічний суверенітет. З іншого – будь-яке втручання у вільний рух товарів, послуг і капіталу створює ризики для світової економіки. Торговельні війни виникають як результат спроб країн відновити справедливий баланс у торгівлі або тиснути на конкурентів, проте бажаний не результат не завжди настає. Як уже зазначалося раніше, позиції економічних шкіл щодо цього питання різняться: ліберали здебільшого виступають проти торговельних війн, вважаючи їх неефективними та саморуйнівними, тоді як протекціоністи визнають їх ефективними за певних умов.

Згідно з ліберальною теорією, яка домінує, такі конфлікти порушують принцип ефективного розподілу ресурсів і максимізації добробуту, оскільки спричиняють зростання цін, скорочення споживання, втрати робочих місць і загальне падіння добробуту. Торговельна політика у формі тарифів розглядається як гра з нульовою сумою, де сукупні втрати перевищують вигоди, навіть якщо одна сторона тимчасово отримує перевагу, – цю логіку підтверджує теорія ігор, яка широко застосовується для моделювання таких ситуацій [42].

Економісти розглядають торговельні війни як класичний приклад дилеми в'язня. Уявімо дві країни – А і В, кожна з яких має два варіанти поведінки: співпрацювати (зберігати режим вільної торгівлі) або «зрадити» (запровадити тариф для захисту внутрішнього ринку). Якщо одна країна вводить тариф, а інша залишається відкритою, перша може отримати короткострокову перевагу – підвищити прибутки національних виробників або покращити умови торгівлі. Однак згодом інша держава відповість тарифами також, і тоді вважається, що

обидві країни піддалися спокусі «захищати себе», а отже результат буде гіршим для кожної: тарифи застосовуються з обох боків, обсяги торгівлі падають, а добробут зменшується. Яка ж тоді мотивація країни зняти тарифи першою і змінити свою стратегію в односторонньому порядку? Такої мотивації немає. Ця ситуація описується як рівновага Неша – стан, у якому жодна зі сторін не може покращити свій результат, змінюючи стратегію односторонньо. Кожна сторона діє раціонально, але результат – неефективний з точки зору загального добробуту. Це і є парадокс дилеми в'язня: індивідуальна раціональність веде до колективної нераціональності. З'ясувавши це, ми можемо зрозуміти, чому найрозвиненіші країни ведуть між собою торговельні війни: політики діють під тиском внутрішніх груп інтересів і прагнуть швидких перемог, не враховуючи кумулятивних наслідків для економіки та глобальної стабільності [42; 43].

Інше поширене пояснення неефективності торговельних війн базується на моделі попиту і пропозиції, яка демонструє, як тарифи змінюють ринкову рівновагу (рисунок 1.6). Як бачимо, до введення тарифу імпортна пропозиція позначена як S_{EU} , рівноважна ціна – P_1 , а обсяг споживання – Q_4 . Внутрішні виробники (S_{UK}) забезпечують лише частину попиту – від Q_1 до Q_2 , решта імпортується [44].

Після запровадження тарифу імпортна пропозиція зміщується вгору до $S_{EU} + \text{tariff}$, ціна зростає до P_2 . Це стимулює внутрішнє виробництво ($Q_1 \rightarrow Q_2$), але загальний попит падає до Q_3 – частина споживачів більше не може дозволити собі товар. Імпорт скорочується з Q_1Q_4 до Q_2Q_3 . Найбільші втрати несе споживач: надлишок споживача зменшується на площу зон 1+2+3+4 (позначені червоним). Виграш вітчизняного виробника бачимо в зоні 1, держава отримує надходження у вигляді мита – 3. Зони 2 і 4 – це чисті втрати ефективності: зона 2 – нераціональне перенаправлення ресурсів у менш продуктивні галузі, зона 4 – скорочення споживання через подорожчання. Сукупно це означає, що суспільство, що суспільство стає біднішим, навіть якщо окремі суб'єкти отримують вигоду. Навіть якщо окремі галузі виграють, інші – особливо ті, що залежать від імпорту, –

знають збитків. Тобто введення тарифів не створює нової вартості, а лише змінює її розподіл, зменшуючи загальний добробут [44; 36, с. 200].

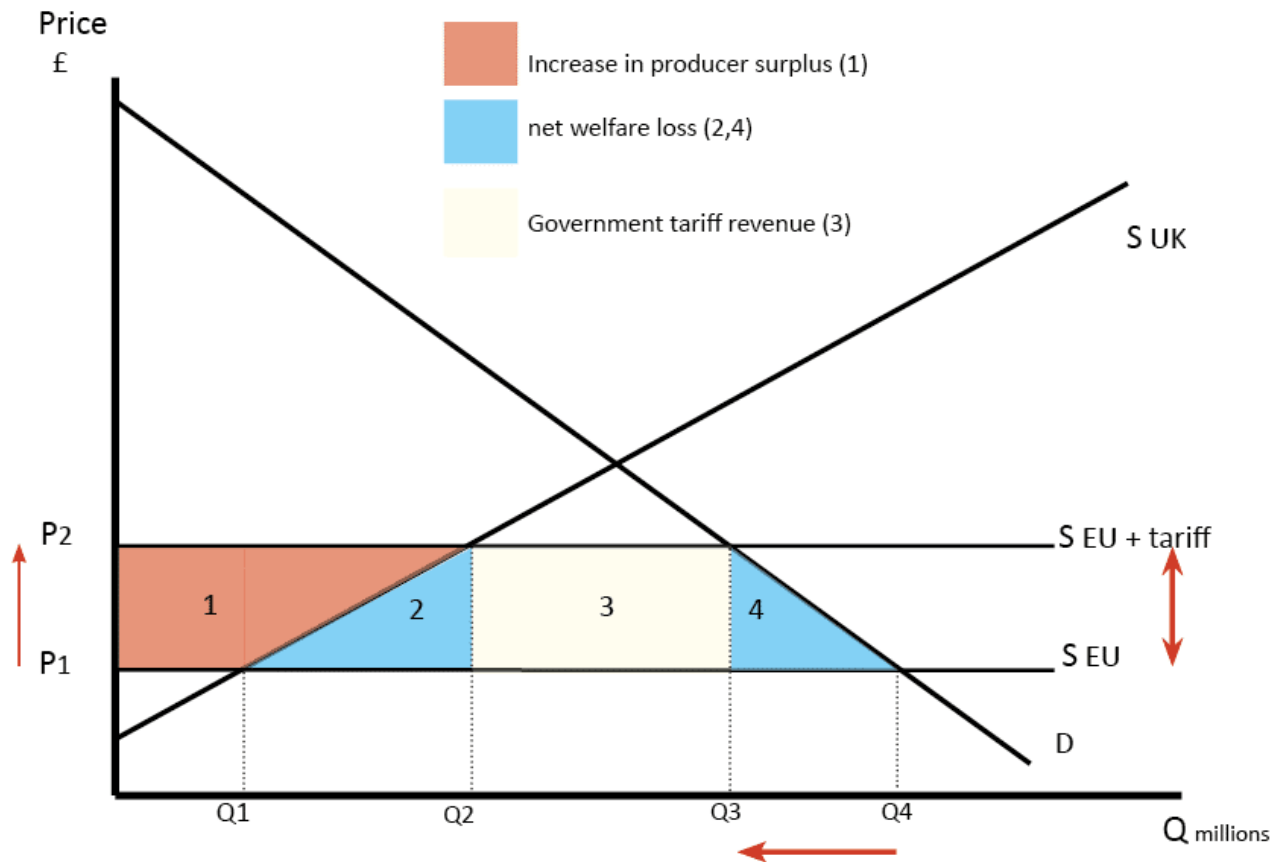


Рисунок 1.6 – Графік впливу тарифів на надлишок споживача [44]

Також окремої уваги заслуговує вплив торговельних війн на глобальні ланцюги постачання. Коли один товар виготовляється в кількох країнах, торговельна війна має більш руйнівний вплив на економіку країни, яка запровадила даний тариф. Як зазначає Річард Болдвін, сучасні тарифи «бумерангом» повертаються до країни-ініціатора, шкодячи тим галузям, що залежать від імпортованих компонентів [45, с. 89]. Наприклад, виробництво джинсів поділяється на три етапи: виготовлення тканини, фарбування, пошиття – усе в різних країнах. Якщо між цими країнами починається торгова війна, усі сторони запроваджують тарифи, наприклад, кожна сторона вводить 10% тариф при перетині кордону, то кінцевий продукт оподатковується кілька разів. У результаті споживач платить за товар більше, ніж передбачалося початковим тарифом, а виробники втрачають конкурентоспроможність навіть на внутрішньому ринку. Тому прихильники лібералізму вважають, що в умовах глобалізації торговельні бар'єри суперечать

інтересам самого ініціатора, руйнуючи його ж виробничі ланцюги. Крім того, порушення поставок породжує невизначеність: компанії відкладають інвестиції, переносять виробництво або скорочують обсяг випуску продукції. Це знижує продуктивність і зайнятість. Така «війна з собою» стратегічно не вигідна [46].

Ще одним суттєвим наслідком є зростання інфляції. Тарифи фактично діють як податок на споживання: імпортні товари дорожчають, а внутрішні виробники підвищують ціни через зниження конкуренції. У короткостроковій перспективі це веде до підвищення загального рівня цін, а в довгостроковій – до втрати купівельної спроможності та зниження реальних доходів. Інфляція також ускладнює монетарну політику: центральні банки змушені підвищувати відсоткові ставки, що пригнічує інвестиції та економічне зростання [47, с. 1].

До цього додаються інші негативні наслідки, які чітко простежуються в дослідженнях торговельних війн:

- скорочення ВВП через падіння обсягів торгівлі та інвестицій [48];
- втрата робочих місць у секторах, залежних від імпорту або експорту [49];
- падіння продуктивності через дорожчі ресурси [50];
- підрив міжнародної довіри та загострення політичних відносин між партнерами [51, с. 420];
- втрати третіх країн, які не беруть участі у торговельній війні, але страждають від перебудови ланцюгів постачання [52, с. 14].

Таким чином, торговельна війна не лише погіршує становище безпосередніх учасників, але й дестабілізує всю міжнародну економічну систему. Ліберали підкреслюють, що торговельні бар'єри викривляють сам механізм конкуренції, зменшують вплив ринку на конкуренцію і збільшують роль політичних рішень на неї. Замість зростання добробуту це веде до перерозподілу доходів на користь вузьких груп чи окремих галузей, що мають політичну підтримку.

Хоча ліберальна думка домінує в сучасній економічній думці, протекціоністи продовжують відігравати помітну роль у дискусіях щодо доцільності торговельних війн. Переважна більшість визначає, що протистояння між державами в торговельній сфері зазвичай шкодить обом сторонам, про те

вважає, що це дієвий інструмент реалізації національних інтересів. Протекціонізм спирається на ідею, що короткострокові втрати можна виправдати, якщо вони створюють стратегічні переваги у майбутньому – наприклад, сприяють розвитку внутрішньої промисловості, збереженню технологічної незалежності або захисту критично важливих секторів [53]. Згідно з цією позицією, держава має право втручатися у торговельні відносини і має активно ним користуватися, оскільки ринкові механізми не забезпечують належного захисту стратегічних галузей. Протекціоністи наголошують, що вільна торгівля створює нерівні умови між країнами з різними рівнями розвитку, інституційної стабільності та технологічного потенціалу. Слабші економіки ризикують залишитися постачальниками сировини або низькотехнологічних товарів, тоді як розвинені країни монополізують високодохідні сектори [21, с. 140-141]. Тому застосування тарифних і нетарифних інструментів для впливу на торгівлю розглядається не як прояв ізоляціонізму, а як спроба вирівняти правила гри. Крім того, протекціоністи вважають, що певні галузі не можна залишати повністю на волю ринку. Йдеться насамперед про оборонно-промисловий комплекс, енергетику, аграрну безпеку та стратегічні технології. У цих секторах, на їхню думку, ринкова ефективність не може бути єдиним критерієм, важливішим стає питання національної безпеки. Як показує досвід, залежність від зовнішніх постачань зброї або їх комплектуючих негативно впливає на обороноздатність. Відтак підтримка оборонної галузі шляхом запровадження протекціоністських заходів щодо цих критично важливих товарів вважається виправданою [54].

Торговельні війни не підходять для всіх країн. Вони можуть принести користь лише тоді, коли виконуються певні умови. Серед них можна виокремити:

- 1) Суттєвий вплив країни на глобальні ланцюги поставок – вона має бути настільки впливовою на ринку, щоб змінювати світові торговельні потоки на свою користь [55, с. 518];
- 2) Достатня внутрішня виробнича база, яка може швидко замінити імпорتنі товари та компоненти [56];
- 3) Наявність фінансових резервів для компенсації короткострокових втрат

споживачів і бізнесу [57];

4) Здатність до технологічної адаптації – можливість швидко розвивати власні інновації у відповідь на обмеження доступу до іноземних технологій [58];

5) Політична стабільність і підтримка суспільства, без якої протекціоністська політика швидко перетворюється на соціально небезпечну [59, с. 23].

Якщо ці умови виконуються, держава може використати торговельну війну як інструмент структурної трансформації, тобто як спосіб переорієнтації економіки на внутрішній розвиток або стимулювання молодих галузей. Наприклад, країни Східної Азії у другій половині ХХ століття використовували тимчасовий протекціонізм для створення національних промислових лідерів, які згодом стали конкурентоспроможними на світових ринках [60, с. 193]. Дана концепція “infant industries”, тобто молодих галузей, які потребують тимчасового захисту від іноземної конкуренції, є провідною в позиції протекціоністів. Без тарифної підтримки такі сектори не змогли б розвинутися через початкові витрати, низьку продуктивність та обмежені інвестиції. У цьому і полягає логіка «виправданого тарифу»: якщо обмеження діє лише доти, доки галузь не стане конкурентною, воно ефективне. Однак навіть протекціоністи визнають, що такий підхід має бути чітко обмежений у часі і масштабах. У протилежному випадку захищені підприємства втрачають стимул до інновацій і стають залежними від державної підтримки. Історія показує, що це часто трапляється в країнах зі слабкими інститутами, де протекціонізм перетворюється на інструмент політичного лобізму [21, с. 140–141].

Що стосується військової та оборонної промисловості, протекціоністи мають найпереконливіші підстави. Вони стверджують, що в цій сфері принципи ринку не можуть бути вирішальними, адже йдеться про суверенітет і виживання держави. Як свідчить досвід провідних держав, саме оборонна промисловість потребує спеціального режиму. Цей аргумент часто використовують навіть уряди, які загалом сповідують ліберальні принципи, адже в цьому питанні країни все ж хочуть бути настільки незалежними від союзників, наскільки це можливо. У цьому сенсі торговельні обмеження розглядаються не як агресивна, а як оборонна форма

політики. Водночас звертаю увагу на те, що навіть якщо певні галузі можуть виграти, загальна ефективність економіки все одно знижується. У сучасному глобалізованому світі жодні дві країни не можуть вести торговельну війну лише між собою у вакуумі – наслідки поширюються на союзників, сусідів і партнерів, ускладнюючи торговельні відносини у світі.

Оцінюючи ефективність торговельних війн, важливо не обмежуватися методологією лібералізму й протекціонізму, а й спробувати об'єктивно проаналізувати реальні наслідки торговельних війн для країн, що беруть у них участь.

Як уже зазначалося вище, лише окремі держави здатні отримати вигоди від торговельних війн. Узагальнюючи, можна виділити кілька ключових позитивних наслідків, які можуть настати для цих країн:

- Перебудова світових ланцюгів постачання на користь внутрішніх виробників або країн-союзників [55, с. 518];
- Підвищення обороноздатності країни за рахунок захисту стратегічних секторів від зовнішньої залежності [23, с. 184];
- Зростання міжнародної ваги національного бізнесу [55, с. 515];
- Зростання доходів бюджету через підвищення митних надходжень та інших зборів [61];
- Стимування економічного зростання країн-конкурентів через обмеження доступу до ринку і ресурсів [55, с. 518].

Як бачимо, у деяких випадках торговельні війни грають на користь держави і посилюють її позиції та економічну автономію, але ці заходи мають виключно короткостроковий характер. З часом позитивний вплив зменшується через зростання втрат внаслідок заходів у відповідь.

Натомість негативні наслідки торговельних війн мають більш стійкий і масштабний характер:

- Зростання цін на внутрішньому ринку через подорожчання імпорту;
- Посилення інфляції та зниження купівельної спроможності населення;

- Скорочення експорту і втрата зовнішніх ринків через відповідні заходи у відповідь;
- Падіння рівня промислового виробництва внаслідок розриву міжнародних ланцюгів постачання;
- Зменшення інвестиційної активності та відтік капіталу в більш стійкі юрисдикції;
- Падіння цін на фондових біржах, особливо акцій національних компаній, через втрату довіри інвесторів;
- Зростання рівня безробіття в експортноорієнтованих секторах;
- Уповільнення технологічного розвитку через обмеження доступу до зовнішніх інновацій і комплектуючих;
- Погіршення міжнародного іміджу країни та ослаблення довіри з боку партнерів;
- Загальне зниження темпів економічного зростання і конкурентоспроможності держави у світовій системі торгівлі [25; 62; 63; 64, с. 349].

У результаті бачимо, що негативних наслідків значно більше, ніж позитивних. Тривала торговельна війна рідко завершується перемогою, оскільки ціна досягнення деяких національних інтересів виявляється надто високою, так як шкодить економіці і з часом сприймається суспільством як надмірно обтяжлива та неефективна стратегія. У результаті кількість невдоволених, як серед бізнесу, так і серед споживачів, стає суттєво більшою, ніж кількість тих, хто отримує вигоди [65, с. 72-73].

На нашу думку, у сучасному глобалізованому світі торговельні війни є неефективним і ризикованим інструментом. Хоч аргументи щодо захисту національної безпеки чи підтримки зростаючих галузей досить переконливі, у більшості випадків ці переваги мають тимчасовий характер і не компенсують загальних економічних втрат. Я поділяю ліберальну позицію, згідно з якою відкрита торгівля, інноваційна конкурентоспроможність і міжнародна співпраця забезпечують стабільне зростання добробуту, на відміну від тарифів та інших

обмежень. По-перше, у сучасній економіці будь-який бар'єр водночас шкодить і зовнішнім, і національним компаніям, особливо тим, що інтегровані у світові ланцюги постачання. По-друге, у світі, де технології і капітали швидко переміщуються, спроба ізолюватися не зміцнює суверенітет, але зменшує доступ до глобальних технологій. І по-третє, відкриті ринки дозволяють економіці швидко адаптуватися та зреагувати на зовнішні виклики. Отже, справжня результативність торговельних війн визначається не короткостроковими вигодами, а їхнім довгостроковим впливом на розвиток, добробут і конкурентоспроможність національної економіки у глобальному середовищі.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ США І ЇХ БАГАТОСТОРОННІЙ ВПЛИВ НА ВНУТРІШНІХ І СВІТОВИХ РИНКАХ

2.1 Зовнішньо-торговельна політика США: між протекціонізмом і лібералізацією

Упродовж історії США торговельні війни не були аномалією – радше частиною усталеної практики реагування на зовнішні виклики. Найчастіше уряд США вдавався до інструмента тарифів як до важеля впливу, що дозволяв не лише захищати внутрішній ринок, а й формувати нові правила гри. Саме тому звернення до історичних прикладів є ключем до розуміння сучасної логіки цих конфліктів – не як виняткового явища, а як типової тактики зовнішньоторговельного впливу. На тлі політики лібералізму в торгівлі, нещодавній нахил США в бік протекціонізму виглядає незвично, але насправді подібні заходи мають глибоке історичне коріння в американській політиці [66].

Середня ставка тарифу на імпорт до США змінювалася нерівномірно – з різкими підйомами, тривалими періодами зниження та окремими фазами стабілізації. Ці коливання не випадкові: вони відображають реакцію на внутрішні кризи, глобальні виклики та зміну ідеологічних орієнтирів. Як видно на рисунку 2.1, у межах цієї динаміки можна виокремити 6 історично значущих періодів американської торговельної політики [67].

Перший етап високих тарифів США припадає на 1890-ті роки, коли мита відігравали ключову роль у становленні національної економіки. Після здобуття незалежності Сполучені Штати мали відносно низькі тарифи, проте вже на початку XIX століття політичні діячі, зокрема Александр Гамільтон, обґрунтовували необхідність захисту «молодих галузей промисловості» від британської конкуренції. Як результат, до 1830-х років у країні були запроваджені значні протекціоністські мита, такі як «Огідні тарифи» 1829 року, який отримав свою назву через те, що південні штати вважали їх несправедливими і «огідними», оскільки мита захищали північну промисловість від конкурентів, але шкодили

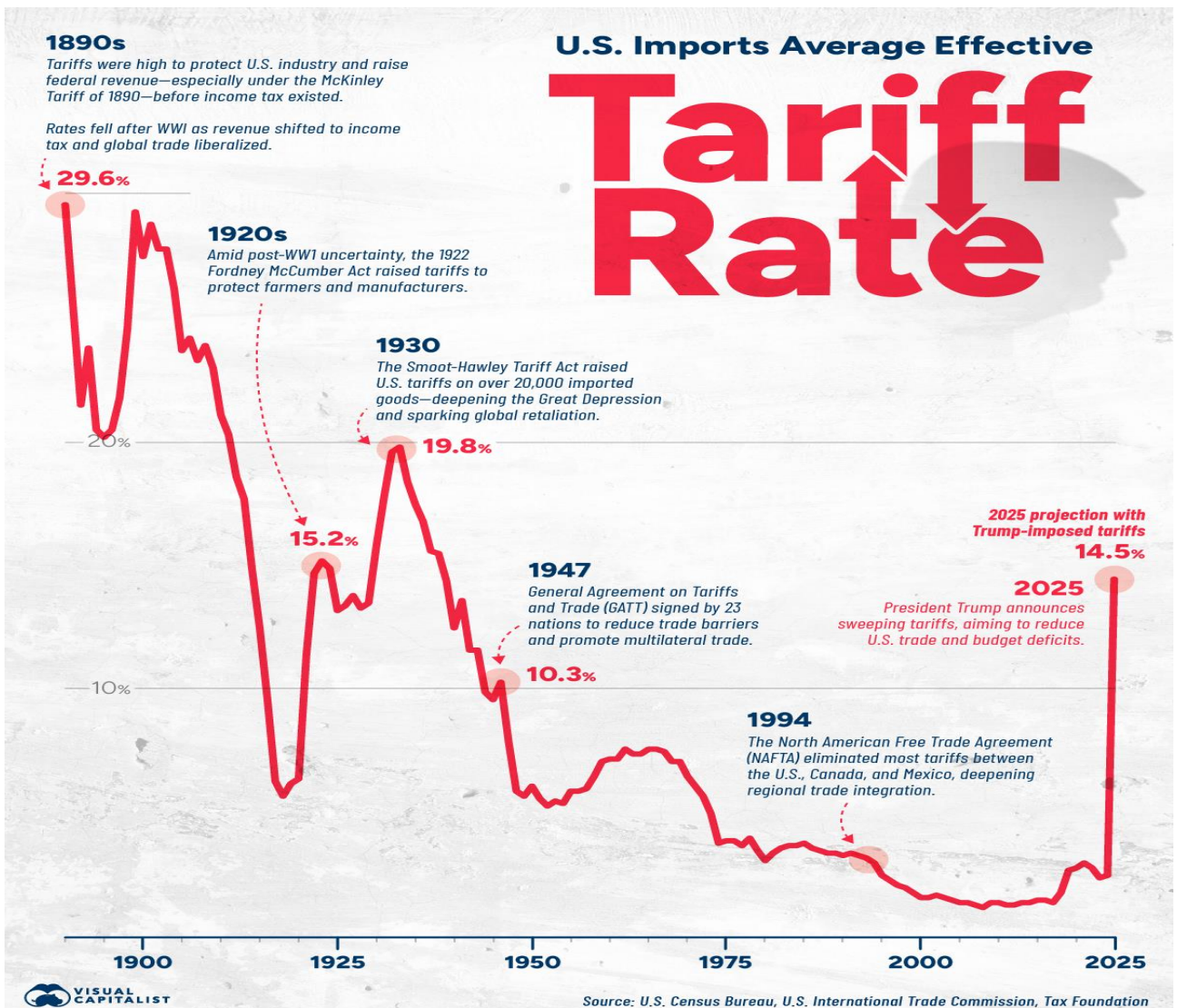


Рисунок 2.1 – Динаміка середньої ефективної ставки імпортного тарифу США (1890 – 2025) [67]

південним аграріям, оскільки фермерам дорожче коштувало вирощування сільськогосподарської продукції [66]. Протягом ХІХ століття тарифи залишалися головним джерелом федеральних доходів і важливим інструментом розвитку промисловості. Таким чином, ще задовго до появи податку на прибуток мита забезпечували фінансову стабільність держави та стимулювали економічне зростання. До кінця ХІХ століття тарифна система США досягла свого апогею. Закон Мак-Кінлі про тарифи 1890 року підвищив середню номінальну ставку мита до 49%, а середню ефективну ставку (що враховує весь імпорт, включно з товарами, які не обкладаються митом) – до 29,6%, що стало найвищим показником в історії країни. Основною метою було захистити національне виробництво та збільшити державні доходи. Попри історично найбільші тарифи, цей період у США, відомий

як Позолочене століття. Високі тарифи сприяли стрімкому розвитку важкої промисловості, збагаченню великих корпорацій і формуванню могутніх промислових монополій. Проте цей економічний підйом мав зворотний бік – зростання соціальної нерівності, подорожчання споживчих товарів та невдоволення фермерів і робітничих профспілок. У 1893 році у США почалася фінансова криза, спричинена «роздутою» економікою та перевиробництвом, і уряд у відповідь почав поступово знижувати тарифи, впроваджуючи більш збалансовану торговельну політику [68, с.32-33].

Другий етап, у 1920-ті роки, характеризувався поверненням до протекціонізму після Першої світової війни. У 1922 році Конгрес ухвалив Тариф Фордні-Маккамбера, який підвищив імпорتنі мита до одного з найвищих рівнів у той період – в середньому 40%. Середня ефективна ставка мита сягнула 15,2%, що мало на меті захист американських фермерів і промисловості від іноземної конкуренції, зокрема з Європи та європейських колоній, зокрема Канади, яка була домініоном Британської імперії [69]. Так як після війни європейські ринки почали відновлювати власне виробництво, попит на американську продукцію впав, спричинивши проблему перевиробництва в США. Ці тарифи справді допомогли підтримувати американську промисловість. США переживали економічний бум у середині 1920-х років, оскільки імпорт був обмежений. У відповідь на протекціоністську політику США низка європейських держав запровадила власні митні обмеження, переважно «дзеркальні», на імпорт із США. Це загострило торговельні відносини між ними та ускладнило доступ до ринків одне одного. І, на відміну від першого етапу, жодна сторона не скасувала свої мита. Ефективна ставка мита знизилася, але через те, що в цей період на фоні економічного буму США імпортували більше товарів, які або не обкладалися митом, або мали низькі ставки, тобто ті товари, що не конкурували з американським виробництвом [70].

Третій епізод із запровадження тарифів стався у 1930 році, в розпал Великої депресії – наймасштабнішої економічної кризи в історії США. Біржовий крах 1929 року призвів до краху банківської системи, падіння цін і масового безробіття, яке охопило чверть працездатного населення. На цьому тлі американський уряд

вирішив боротися з економічним занепадом за допомогою старого інструменту – підвищення мит [71, с. 89]. У 1930 році Конгрес проголосував за проєкт сенатора Рідлі Смота і конгресмена Вілліса Хоулі, прийнявши Закон Смота-Хоулі про тарифи. Згідно з цим законом було підвищено тарифи на понад 20 000 товарів – від зерна й металу до тканин та побутових виробів. Середня номінальна ставка тарифу зросла з 40% до майже 47%, а з урахуванням дефляції фактична ставка перевищила 60%. Середня ефективна ставка тарифу становила підскочила до 19,8%. Влада вважала, що, обмеживши імпорт, можна стимулювати внутрішнє виробництво, створити нові робочі місця і зупинити економічний спад. Проте на практиці це лише поглибило кризу – торгівля скоротилася, підприємства втратили ринки збуту, а ціни на американські товари піднялися ще вище, що зробило їх неконкурентними навіть усередині країни. Міжнародні наслідки були катастрофічними. Канада, Британська імперія, Франція, Німеччина та десятки інших країн відповіли контрзаходами, запровадивши власні мита на американські товари [72]. Між 1929 і 1934 роками обсяги світової торгівлі скоротилися приблизно на дві третини. Імпорт, як передбачалося після прийняття закону, впав (рисунок 2.2), але водночас експорт також впав більш ніж утричі – з 1,3 мільярда доларів до 400 мільйонів через заходи у відповідь (рисунок 2.3). Це підірвало зовнішню торгівлю та поглибило економічну кризу через втрату ринків збуту й міжнародну торговельну ізоляцію.

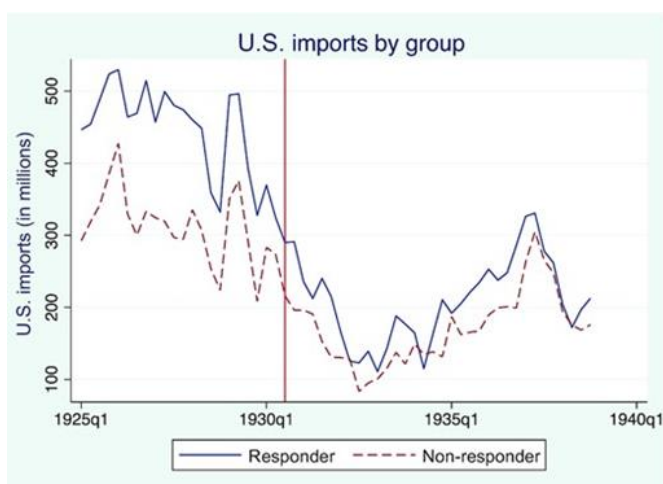


Рисунок 2.2 –
Імпорт США до та після прийняття
закону Смота-Хоулі [73, с. 2511]

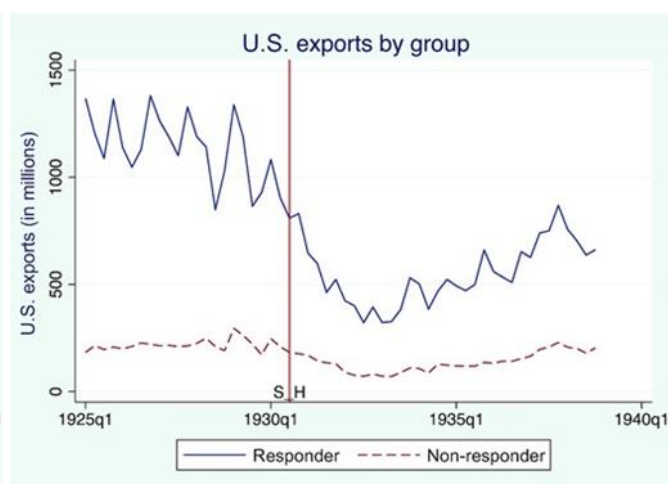


Рисунок 2.3 –
Експорт США до та після прийняття
закону Смота-Хоулі [73, с. 2511]

Як наслідок, виробництво скоротилося, і тисячі підприємств закрилися, а фермери втратили можливість продавати надлишкову продукцію за кордон. Так політика протекціонізму, яка мала підтримати економіку, стала фактором її подальшого занепаду. Всупереч поширеному в публічному просторі наративу, сумнозвісні тарифи Смуту-Хоулі не були причиною Великої депресії, але вони загострили її перебіг. Але ця помилка стала уроком, що ізоляціонізм у періоди кризи лише посилює цю кризу [73, с. 2521]. Усвідомивши це, Конгрес схилився в бік ліберальної торгівлі, і в 1934 році було прийнято Закон про взаємні торговельні угоди, який дав президентові право поступово знижувати тарифи через двосторонні переговори. У подальші роки, особливо напередодні Другої світової війни, економіка США почала відновлюватися, зросли попит і виробництво. А враховуючи те, що Європу згодом знову охопила війна, ринок США знову став ключовим постачальником товарів для воюючих країн [74].

Четвертий етап розпочався після Другої світової війни. США і західні країни стикнулися з тими ж проблемами, що й після Першої світової, але цього разу взяли курс на вільну торгівлю. У 1947 році США та ще 22 інші країни у Женеві підписали Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Цей крок став фундаментом для систематичного зниження торгових бар'єрів у всьому світі. У рік заснування ГАТТ середня ефективна ставка тарифу США становила 10,3%, і з того часу вона не перевищувала цей рівень аж до тарифів Дональда Трампа у 2025 році. Але в той же час четвертий період відомий і активним використанням нетарифних бар'єрів. У 1960–1970-х роках США знижували тарифи, але запроваджувалися квоти, субсидії, технічні бар'єри, особливо в аграрному секторі та текстильній промисловості. У такий спосіб США намагалися посилити позиції національних виробників у протистоянні з імпортною продукцією з Японії та Європи [75, с. 1]. Рецесія 1973–1975 років, яку спричинили нафтова криза і стагфляція, також негативно позначилася на рівні торгівлі США. Після стабілізації економіки нетарифні бар'єри поступово усувалися, а президентом обрали Рональда Рейгана – відомого як прихильника вільної торгівлі. Але попри це, у 1980-х роках адміністрація Рейгана вдалася до низки окремих протекціоністських заходів. Наприклад, у 1981 Рейган

погодився на «добровільні експортні обмеження» щодо японських автомобілів. На практиці це були зовсім не добровільні мита: японці погодилися обмежити експорт зі свого боку, щоб уникнути 100% мита на імпорт японських авто. Це призвело до підвищення цін на авто в США на \$1000 за одиницю. У 1983 році Рейган запровадив 45% тариф на імпортні мотоцикли, щоб врятувати Harley-Davidson, а в 1986 погрожував 200% на японські напівпровідники, оскільки Японія практикувала демпінг, з яким США намагалися боротися. Отже, цей період торгової політики США хоч і ознаменував активну лібералізацію, водночас відзначився появою нового феномену – активного використання нетарифних інструментів як ключового важеля торговельної стратегії [76].

П'ятий етап торговельної політики США розпочався 1994 року – в рік заснування NAFTA – і вважається найбільш ліберальним в усій історії американської торгівлі. Північноамериканська угода про вільну торгівлю (NAFTA) поступово ліквідувала більшість тарифів між США, Мексикою і Канадою. Це було прикладом регіональної економічної інтеграції, подібної до тієї, що сталася роком раніше в Європі шляхом створення ЄС. Паралельно з цим, 1995 року США виступили співзасновником Світової організації торгівлі (СОТ), що у своєму договорі закріпила міжнародні правила торгівлі. Середня ефективна ставка тарифу в цей період становила приблизно 3–2,5%, ставки тарифів на імпорт більшості товарів швидко знижувалися [77, с. 193]. Це створило основу для глобалізації американської економіки, швидкого зростання експорту і розвитку інвестиційних потоків. У 2001 році Китай приєднався до СОТ, що суттєво змінило структуру торгівлі й посилило залежність американської економіки від імпорту. У цей період США обрали стратегію точкових тарифів і часто з використанням нетарифних інструментів. У 2001 році Джордж Буш запровадив тариф до 30% на імпорт сталі, який через рік СОТ визнала безпідставним. Найбільш відома торгова війна між авіабудівними компаніями Boeing (США) і Airbus (ЄС), яка почалася у 2004 році, коли Сполучені Штати подали скаргу до СОТ, звинувативши уряди ЄС у наданні незаконних субсидій Airbus. А ЄС відповів зустрічною скаргою, звинувативши США в підтримці Boeing. Зараз цей конфлікт призупинено за згодою сторін, усі

тарифи скасовано до червня 2026 року. Справа в тому, що СОТ визнала юридично винними обидві сторони. США надавали Boeing непрямі субсидії через федеральні та місцеві програми, включно з податковими пільгами, що визнали несумісними з правилами СОТ. А ЄС надавав Airbus прямі субсидії у формі «повторного фінансування» (RLA), який передбачав надання коштів наперед і повернення лише у разі комерційного успіху, що були визнані СОТ такими, які суперечать правилам організації. Разом з тим були й кроки в бік вільної торгівлі в енергетичному секторі. У 2015 році було скасовано 40-річну заборону на експорт нафти, що зробило США одним із провідних гравців світового енергоринку [78]. За президентства Обама США також продовжили розвиток мультилатералізму – укладення широких торговельних угод мінімум між трьома сторонами, у формі Транстихоокеанського партнерства (TPP), заснованого у 2026 році між 12-ма країнами Азійсько-Тихоокеанського регіону. Угода передбачала скасування 18 000 тарифів і впровадження нових стандартів у сфері праці, довкілля та цифрової торгівлі. Щоправда, США менш ніж за рік вийшли з цієї угоди. Отже, цей етап для США хоч і був найбільш ліберальним у сфері торгівлі, але насправді характеризувався балансом між відкритістю і вибірковим протекціонізмом. І це правильний підхід. Ринок, в який не втручається держава, існує лише в економічній теорії. На практиці жодна країна не є повністю відкритою, хоча кожна є залежною від зовнішнього ринку. Усі країни мають інструменти, якими регулюють внутрішній ринок, вони є архітекторами своєрідних правил гри, і їх мета – досягти національних інтересів. Але країни світового значення мають вплив і на зовнішній ринок, і США була найвпливовішою країною під час побудови міжнародних правил торгівлі, що згодом підштовхнуло їх до наступного етапу, який повертав їх у бік протекціонізму [79].

Шостий період торгової політики США почався в 2017 році і триває досі. Політика США, подібно маятника, після років руху в бік вільної торгівлі хитнулася назад до протекціонізму. Тарифи знову перетворилися на важіль політичного впливу. Ліберальні десятиліття дали США змогу розвинути споживчу економіку, однак втрати робочих місць у промислових штатах і зростання дефіциту торгового

балансу поступово жиливили політичне невдоволення. На цьому ґрунті з'явилося гасло Дональда Трампа «America First», в українському вжитку більш відоме як «Америка понад усе». Як зазначає Дуглас Ірвін із Дартмутського коледжу: «Америка зазвичай лібералізує свої торговельні потоки лише тоді, коли відчуває себе ображеною» [80]. Логіка Трампа була дещо протилежною. Він вважав США «жертвами» глобалізації. Тому у 2017–2020 роках він ініціював низку кроків, які повертали США до економічного націоналізму:

- вихід із Транстихоокеанського партнерства у 2017 році;
- вихід із Паризької кліматичної угоди у 2017 і 2025 роках;
- перегляд NAFTA і підписання нової угоди USMCA;
- застосування статті 232 Закону про розширення торгівлі США 1962 року для введення тарифів на сталь (25%) і алюміній (10%) як тих, що необхідні для забезпечення національної безпеки [81].

Запровадження тарифів за статтею 301 Закону про розширення торгівлі США 1974 року на понад 10 000 товарних категорій, що охопило 2/3 всього імпорту США з Китаю. Після цього Китай запровадив дзеркальні тарифи на понад 8 000 товарів із США, зосередившись на політично й економічно чутливих секторах – сільському господарстві, автомобілебудуванні та енергетиці. Що фактично означало початок торговельної війни між США і Китаєм [82].

Після зміни адміністрації Джо Байден не скасував протекціоністський курс, хоча його риторика стала м'якшою. Хоча тарифи на китайські товари залишилися чинними, і були введені додаткові тарифи для окремих секторів – зокрема електроніки, фармацевтики та зеленої енергетики [83]. Було досягнуто перемир'я в торговій війні з ЄС (Boeing/Airbus), призупинено мита на європейську сталь, відбувся повторний вступ до Паризької кліматичної угоди, а також запущено «Індо-Тихоокеанську економічну рамку» (IPEF), спрямовану на зміцнення співпраці між 14 країнами, що включали США і країни Південно-Східної Азії [84; 85]. До того ж торгова війна між Китаєм і США загострилася у 2022 році, коли Сполучені Штати запровадили масштабні експортні тарифи на високотехнологічні чипи, а Китай у відповідь у 2023 обмежив експорт напівпровідників – зокрема галію і германію, які

є необхідними компонентами електроніки. Тож попри зміну президента, фундамент протекціонізму залишився [86].

Повернення Трампа до Білого дому у 2025 році ознаменувало пік протекціоністської торговельної політики США, апогеєм чого стали тарифи, запроваджені 2 квітня в «День визволення» [87]. Того дня він оголосив про загальне 10% мито майже на весь імпорт разом із вищими тарифами для окремих країн: Китай – 34%, ЄС – 20%, Колумбія – 49%, Індія – 26%; повний перелік міститься в додатку Б [88; 89]. Вперше також запроваджено масштабні антидемпінгові тарифи на сонячні панелі з країн Південно-Східної Азії. Ставки коливаються від 34,4% (Малайзія), 375% (Таїланд), 396% (В'єтнам) та до 3 521% (Камбоджа) залежно від конкретної фірми та продукту [90, с. 241]. Навіть Лесото, яка продає в США переважно одяг, якимось чином призначили тариф у розмірі 50%, який ніколи не застосовувався [91].

Окремої уваги заслуговує Китай. 10 квітня мита США на Китай досягли 125%, за винятком окремих секторів. Трамп запровадив їх на підставі Закону про надзвичайні економічні повноваження (IEEPA), який надає президенту широкі повноваження для запровадження економічних санкцій або інших обмежень у випадку надзвичайної загрози з-за кордону. У ЗМІ часто згадується ставка 145% як максимальна, яку тоді могли стягувати США. Дійсно, це так, але стосувався цей тариф виключно фентанілу (наркотичної речовини) або його фармацевтичних прекурсорів (речовин-компонентів, які використовують для виробництва наркотичних речовин), на який діяла надбавка у вигляді плюс 20% до існуючої ставки. Наступного дня, 11 квітня, Китай також підвищив тарифи до 125% [92]. Наразі ставки цих тарифів значно менші. 12 травня і США, і Китай знизили тарифи до ставки 10%, але США через існування додаткового тарифу у 20% на фентаніл реальні максимальні ставки тарифів становили 30% з боку США і 10% з боку Китаю [93]. Після зустрічі у Південній Кореї 30 жовтня 2025 року між Дональдом Трампом і Сі Цзіньпіном було оголошено, що ставки тарифів знизяться, але деталей станом на час написання цього дослідження немає. Також Дональд Трамп заявив,

що додаткова тарифна надбавка на фентаніл знизиться з 20% до 10% [94]. Крім того, наразі діють і загальні цільові тарифи на певні товари:

- 100% тариф на брендові або запатентовані ліки (якщо компанія не має або не будує завод у США);
- 50% тариф на імпорт сталі та алюмінію (крім імпорту з Великої Британії);
- 50% тариф на імпорт міді;
- 50% тариф на кухонні і ванні шафи, а також деякі меблі;
- 25% тариф на більшість автомобілів, двигунів та інших автозапчастин іноземного виробництва;
- 25% тариф на всі великовантажні автомобілі [95].

За прогнозами, середня ефективна ставка тарифу на 2025 рік складе 14,5% – вперше настільки висока за більш ніж 75 років. Але наскільки це відповідає дійсності і які результати приносить на практиці, буде розглянуто на наступних етапах дослідження [67].

Кожен із розглянутих епізодів торговельної політики США свідчить про те, що тарифи, дійсно, зазвичай запроваджувалися для захисту певних галузей і збільшення доходів, але водночас на сучасних етапах їх використовували і для стримування конкурентів. Торговельні війни – не новий інструмент. Вони існували задовго до створення ГАТТ і СОТ – інституцій, які встановили на міжнародному рівні і покликані регулювати принципи вільної торгівлі. Сценарій торговельних війн схожий: одна країна запроваджує підвищені тарифи, а інша відповідає дзеркальними заходами або визначає слабкі місця суперника і спрямовує обмеження саме туди [96].

На моє переконання, досліджений історичний перебіг торгівлі в США демонструє чіткий висновок: попри здатність тарифів забезпечити короткостроковий політичний зиск або точковий економічний захист окремих секторів, вони часто обертаються протилежним результатом для економіки. Періоди зниження тарифів і вільної торгівлі корелювали з економічним зростанням, активізацією міжнародної торгівлі та підвищенням споживчого добробуту. Натомість періоди посилення протекціонізму здебільшого лише поглиблювали

існуючі економічні проблеми. Практика свідчить про те, що стале економічне зростання досягається переважно шляхом інтеграції у світові ринки, де торгівля врегульована прозорими і справедливими правилами, що відповідають принципам вільної торгівлі, а не через запровадження торговельних бар'єрів. Я поділяю думку, що повністю відмовитися від тарифів на світовому рівні надзвичайно складно, адже відкритість економіки водночас посилює її вразливість до зовнішніх шоків. Разом з тим, це той інструмент, який має використовуватися обмежено і в розумних рамках, підвищуючи конкурентоспроможність своїх галузей передусім через співпрацю та розвиток інновацій – замість механічного стримування конкурентів. Історія показує, що торговельні війни, особливо через тарифні механізми, відіграють певну роль для США, але історія також показує, що коли країна послідовно знижує тарифи і відкриває ринки, це призводить до кращих економічних результатів.

2.2 Реалізація національних інтересів США через сучасну тарифну політику

Національні інтереси – це сукупність фундаментальних цілей і пріоритетних завдань держави, спрямованих на забезпечення її безпеки, стійкого процвітання та збереження цілісних основ суспільства [97]. Це поняття доцільно розглядати у двох вимірах: у внутрішній політиці його застосовують для обґрунтування рішень влади, але таке апелювання спрацьовує не завжди, оскільки в суспільстві формуються різні групи з протилежними інтересами; натомість у сфері зовнішньої політики воно набуває значно більшої ваги, оскільки відображає прагнення держави так діяти в умовах міжнародної конкуренції, щоб забезпечити свою безпеку, мати простір для маневру та утримувати вигідні довгострокові позиції у світі. У цьому контексті національні інтереси постають інтегрованим орієнтиром, що визначає поведінку держави як основного носія та гаранта інтересів суспільства [98].

У Сполучених Штатах Америки, як у великій федеративній і багатонаціональній державі, національні інтереси охоплюють широкий спектр економічних, безпекових та ціннісних пріоритетів. Їхній конкретний зміст, по суті,

формується представниками влади, зокрема адміністрацією президента, на сучасному етапі – адміністрацією Дональда Трампа, яка інтерпретує національні інтереси крізь призму економічного протекціонізму та відновлення промислового потенціалу США. Водночас, з огляду на провідну роль Сполучених Штатів у глобальній системі, їхні національні інтереси охоплюють не лише власну безпеку та процвітання, а й підтримку такого міжнародного порядку, який є вигідним для збереження і відтворення їхнього геополітичного та економічного впливу [99, с. 35].

У цьому контексті ключовою подією стало рішення президента США Дональда Трампа від 2 квітня 2025 року, коли було проголошено «День визволення Америки» та запроваджено універсальний тариф у розмірі 10% на імпорт, із посиленням на повноваження, надані Законом США про міжнародні надзвичайні економічні повноваження (IEEPA) та Розділом 301 Закону США про торгівлю 1974 року. Як було офіційно заявлено, ці тарифи розглядалися адміністрацією як інструмент захисту національних інтересів і відповідь на практики, що, на її переконання, підривали економічну та безпекову стійкість США [100]. Зазначений тарифний захід орієнтувався на досягнення таких цілей:

1. скорочення торговельного дефіциту;
2. стимулювання розвитку національної промисловості;
3. посилення національної безпеки шляхом контролю імпорту товарів оборонного призначення;
4. збалансування доходів і видатків з метою зниження бюджетного дефіциту;
5. боротьба з контрабандою наркотичних речовин (насамперед фентанілу);
6. стримування зовнішніх конкурентів на світових ринках [101].

Далі доцільно зупинитися на кожній із цих цілей окремо, щоб зрозуміти мотивацію адміністрації президента.

Торговельний дефіцит США є одним із найбільших у світі й характеризується стійким переважанням імпорту над експортом, що свідчить про структурну незбалансованість товарних потоків та високий рівень залежності від

зовнішнього виробництва. Як показано на рисунку 2.4, за 12 місяців, що закінчилися у другому кварталі 2025 року, дефіцит торгівлі товарами США склав 1,35 трильйона доларів, а понад 80% обсягу цього дефіциту формують імпорتنі потоки з п'яти ключових контрагентів: двох інтеграційних об'єднань (ЄС – 27 країн та Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) – 10 країн) та окремо трьох країн – Китаю, Мексики і Канади. Саме тому тарифи на початку 2025 року були спрямовані насамперед проти цих ключових торговельних контрагентів, навіть попри те, що частина з них – зокрема ЄС, Канада та Мексика – формально є партнерами США [102].

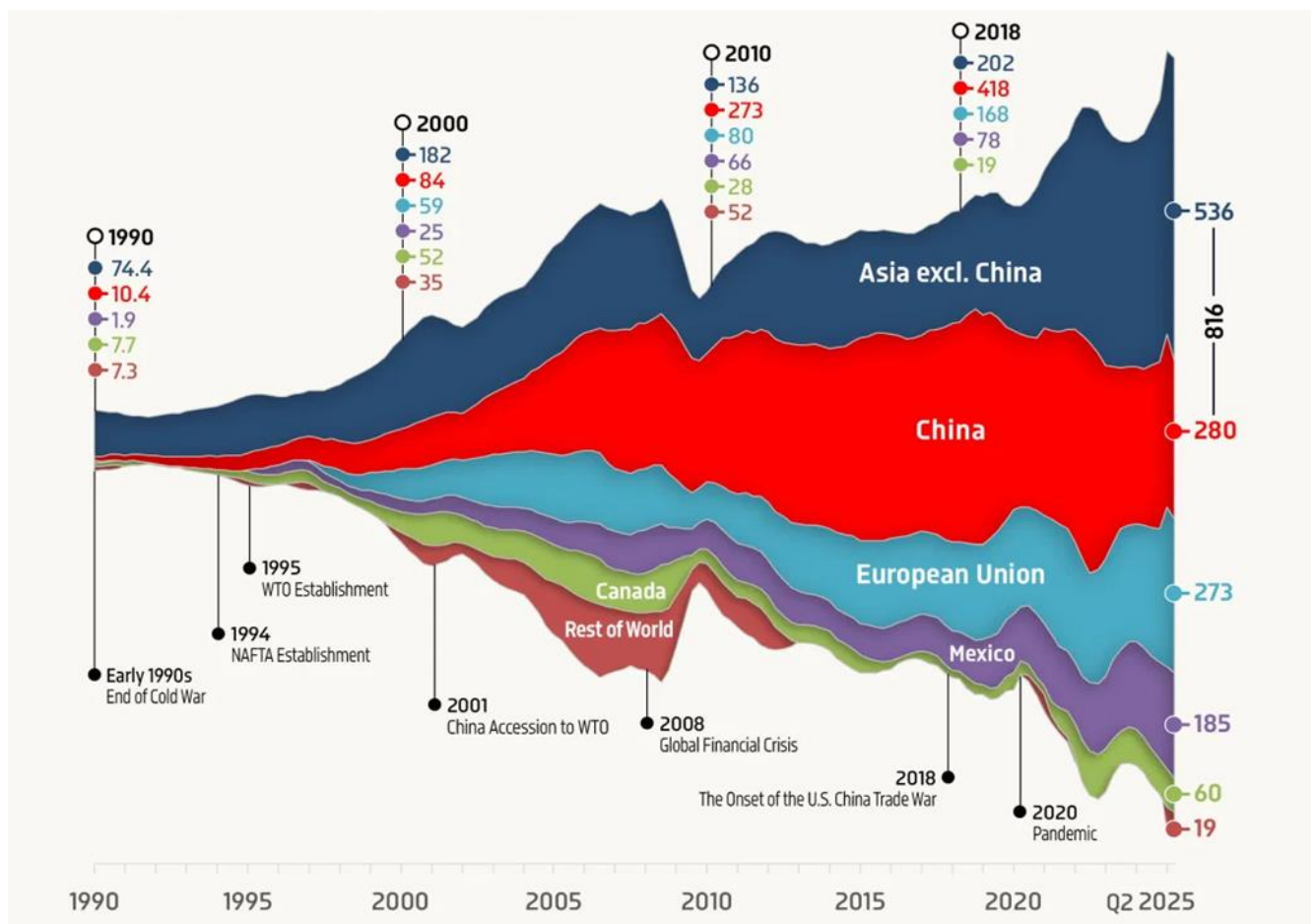


Рисунок 2.4 – Динаміка торговельного дефіциту США за географічною структурою (1990 – 2025) [102]

У географічній структурі торговельного дефіциту США виділяється його перерозподіл всередині азійського регіону. Китай упродовж багатьох років залишався найбільшим джерелом торговельного дефіциту США, і навіть попри те, що двосторонній дефіцит між США та Китаєм у 2016–2019 роках скоротився приблизно на 11%, це зменшення було зумовлено не стільки реальним зниженням

імпорту, скільки його географічним зміщенням. Після запровадження тарифів значна частина китайського виробництва була перенесена до В'єтнаму, Камбоджі, Малайзії та Індонезії, унаслідок чого товари, які раніше імпортувалися безпосередньо з Китаю, почали надходити до США вже з формальних походженням цих держав. Це створило статистичний ефект, коли частина колишнього «китайського» дефіциту проявилася як дефіцит у торгівлі з країнами Південно-Східної Азії, хоча виробничий ланцюг, по суті, залишився китайським. Така географічна переорієнтація імпорту ставить під сумнів здатність тарифів реально скоротити торговельний дефіцит, оскільки базова структура розриву не усувається, а лише змінює свій регіональний вимір [101; 102].

Наступною задекларованою ціллю тарифної політики є підтримка внутрішнього виробництва, яка передбачає стимулювання відродження виробничих потужностей у США шляхом обмеження імпорту і створення умов, за яких підприємства отримують економічні стимули до локалізації або розширення виробництва всередині країни. Як видається, такий протекціоністський підхід мав забезпечити повернення частини робочих місць і підвищити промислову самозабезпеченість, що особливо відчутно на тлі довгострокового скорочення частки США у світовому виробництві з 28% у 2001 році до 17% у 2023 році, а також втрати близько 5 млн робочих місць у промисловості в період між 1997 та 2024 роками [100]. Адміністрація президента також використовувала тарифи для підтримки галузей, що втрачали конкурентоспроможність під тиском імпорту, що особливо помітно на прикладі тарифів на сталь. Колись, у середині ХХ століття, США контролювали понад 50% світового ринку сталі, однак до початку 2000-х їхня частка зменшилася до менш ніж 10%. У відповідь у 2002 році були запроваджені «захисні» тарифи до 30%, які, втім, скасували після рішення СОТ у 2003 році. Новий етап тарифного тиску настав у 2018 році, коли Трамп, посиляючись на Розділ 232 Закону США про розширення торгівлі 1962 року й обґрунтовуючи загрозою національній безпеці, ввів 25% тарифи на сталь. За наявними оцінками, ці заходи забезпечили створення лише близько 1000 робочих місць у сталеливарній галузі, тоді як у секторах, що споживають сталь, було втрачено приблизно 75 тисяч

робочих місць. У 2025 році тарифи знову зросли, і нині на імпорт сталі та алюмінію діє 50%-й тариф [95; 103].

Інша ціль полягає у посиленні національної безпеки через контроль імпорту оборонно-критичної сировини та продукції. Йдеться, зокрема, про вже згадані 50% тарифи на сталь та алюміній, а також про 50% тариф на мідні напівфабрикати та вироби, а разом з тим про тарифні обмеження на пиломатеріали, доповнені підвищенням ставок на пов'язані товари від 25% до 50%. Мідь є критично важливою для військової електроніки, систем зв'язку, ракетних компонентів і енергетичної інфраструктури, тоді як пиломатеріали забезпечують потреби будівництва та логістики військових об'єктів [104; 105; 106]. Водночас у квітні Пентагон публічно висловлював занепокоєння, що запровадження таких тарифів може порушити глобальні оборонні ланцюги постачання та підвищити собівартість американської зброї [106]. Як показав подальший розвиток подій, ці застереження не були безпідставними, адже Канада, Португалія та низка інших держав НАТО розпочали перегляд планів закупівлі винищувачів F-35, а Індія призупинила придбання американської бронетехніки, ракет і літаків у відповідь на тарифну політику США. Таким чином, прагнення зміцнити оборонну автономію через тарифний контроль над сировиною одночасно ускладнює міжнародну кооперацію та знижує зацікавленість союзників у закупівлі американських озброєнь. Хоча рух до більшої оборонної самодостатності загалом є природною характеристикою кожної держави, у випадку США така стратегія має специфічні наслідки, оскільки країна є ключовим членом НАТО, а значна частина озброєнь альянсу базується на американських системах; отже, надмірні тарифи, що ведуть до подорожчання продукції, потенційно послаблюють довгострокові позиції США на світовому ринку озброєнь [107; 108].

Далі визначено ціль збалансування доходів і видатків з метою зниження бюджетного дефіциту, оскільки тарифні надходження безпосередньо формують додаткові ресурси федерального бюджету. Фактично тарифи починають працювати як фіскальний інструмент: кожна ставка, накладена на імпорتنі товари, генерує обов'язкові платежі до бюджету США та збільшує обсяг митних зборів, не

підвищуючи при цьому податкового навантаження на внутрішніх платників. У 2024 році дефіцит федерального бюджету становив 1,8 трильйони доларів США (6,4% ВВП), що лише підкреслює потребу в пошуку додаткових і відносно стійких джерел доходів [109]. За оцінками Бюджетного управління Конгресу, збереження тарифів, запроваджених у 2025 році, до 2035 року може сумарно скоротити дефіцит приблизно на 3 трильйони доларів, оскільки митні надходження частково компенсуватимуть розрив між доходами й витратами [110].

У межах наступної цілі – боротьби з однією з ключових проблем США – незаконним обігом наркотичних речовин, у межах якої тарифна політика була задіяна як додатковий інструмент зовнішнього тиску на країни, з території яких здійснюється цей збут. Центральне місце тут посідає фентаніл як наркотична речовина, а також його прекурсори – хімічні сполуки, що використовують для виробництва та виготовлення наркотиків і, по суті, виступають їхніми базовими «інгредієнтами». У 2025 році в рамках цієї стратегії було запроваджено спеціальний тариф у розмірі 20% на імпорт фентанілу та його прекурсорів, насамперед із Китаю, який розглядався як одне із основних джерел постачання відповідних речовин. Цей крок мав на меті посилити контроль над транспортним рухом прекурсорів та стимулювати іноземні уряди до запровадження додаткових регуляторних обмежень [111]. Після переговорів, що відбулися у листопаді 2025 року, Китай погодився обмежити експорт 13 ключових прекурсорів, унаслідок чого тарифну ставку було знижено з 20% до 10% [112]. Другим показовим прикладом стала Мексика, яка фактично виконує роль основного транзитного коридору для цих речовин. Після погрози США запровадити тариф 25% на всі мексиканські товари уряд Мексики розгорнув близько 10 тисяч військовослужбовців Національної гвардії для посилення перевірок на кордоні [113]. Водночас, як засвідчив аналіз Брукінського інституту, загальний вплив таких заходів на потік наркотичних речовин до США є скоріше обмеженим. Це пояснюється насамперед тим, що нелегальний характер обігу ускладнює точне відстеження маршрутів, функціонування всередині США розгалуженої системи картелів сприяє швидкому пошуку альтернативних каналів

постачання, а стійкий внутрішній попит на наркотики, як видається, не може бути усунений самими лише тарифами [114].

Остання з визначених цілей тарифної стратегії стосується стримування зовнішніх конкурентів. Практика застосування тарифів у 2025 році засвідчила, що поряд із суто економічними параметрами істотну роль у визначенні інтенсивності тарифного тиску відіграє й політична складова. Держави, які підтримують тісні геополітичні зв'язки зі США, зокрема Ізраїль, Єгипет, Австралія, Україна, Тайвань та частина близькосхідних і азійських партнерів, зіткнулися з м'якшим режимом тарифного регулювання, тоді як до країн, що перебувають на більшій «політичній відстані» від Вашингтона. Було застосовано значно вищі тарифні ставки [115]. Ще одним чинником, який США, очевидно, враховують у своїй тарифній політиці, є порівняльно низька залежність їхньої економіки від міжнародної торгівлі. Як ілюструє графік на рисунку 2.5, лише близько 25% американського ВВП пов'язані з експортом та імпортом, що є найнижчим показником серед країн G-20 (для порівняння: Німеччини – 88%, Південної Кореї – 81%, Мексики – 78%). Це означає, що зміни у світовій торговельній системі, ініційовані США, у більшості випадків болісніше відчуватимуться саме в країнах, економіки яких мають високу залежність від зовнішньої торгівлі [116]. В умовах таких ризиків держави з високою торговельною відкритістю прагнуть зменшити залежність від США через диверсифікацію ринків збуту. Зокрема, ЄС посилює співпрацю з МЕРКОСУР, АОЕ, Індією та Індонезією; Велика Британія – з Індією та низкою інших держав, а Канада вже підписала угоду з Індонезією та декларує намір завершити до 2026 року переговори з АСЕАН [117].

Як зазначалося раніше, Китай у Вашингтоні розглядають як ключового стратегічного конкурента, і це зумовило спрямування тарифів у 2025 році як безпосередньо проти китайських товарів, так і проти тих держав Південно-Східної Азії, куди Пекін після 2018 року переніс частину виробничих ланцюгів. Паралельно тарифні заходи були застосовані й щодо інших країн, які стали головними постачальниками ресурсів та продукції для Китаю, насамперед Бразилії. Найбільш показовими у цьому сенсі є приклад торгівлі соєю, коли у 2018 році Китай,

реагуючи на американські тарифи, різко перенаправив закупівлі з США до Бразилії, внаслідок чого частка американської сої і імпорту Китаю скоротилася орієнтовно з 57% у 2017 році до близько 8% у 2018 році [118, с. 1]. Після підписання торговельної угоди у січні 2020 року обсяги закупівлі частково відновилися, однак у 2025 році адміністрація Трампа, усвідомлюючи ризик повторної відмови Китаю від американської сої, запровадила щодо Бразилії як одного зі своїх ключових конкурентів 50% тариф, який є одним із небагатьох, що діє досі. Уже у вересні 2025 року Китай справді знизив обсяг імпорту сої зі США до нуля, фактично підтвердивши побоювання Вашингтона щодо вразливості аграрного експорту США до політичних рішень Пекіна [119; 120].

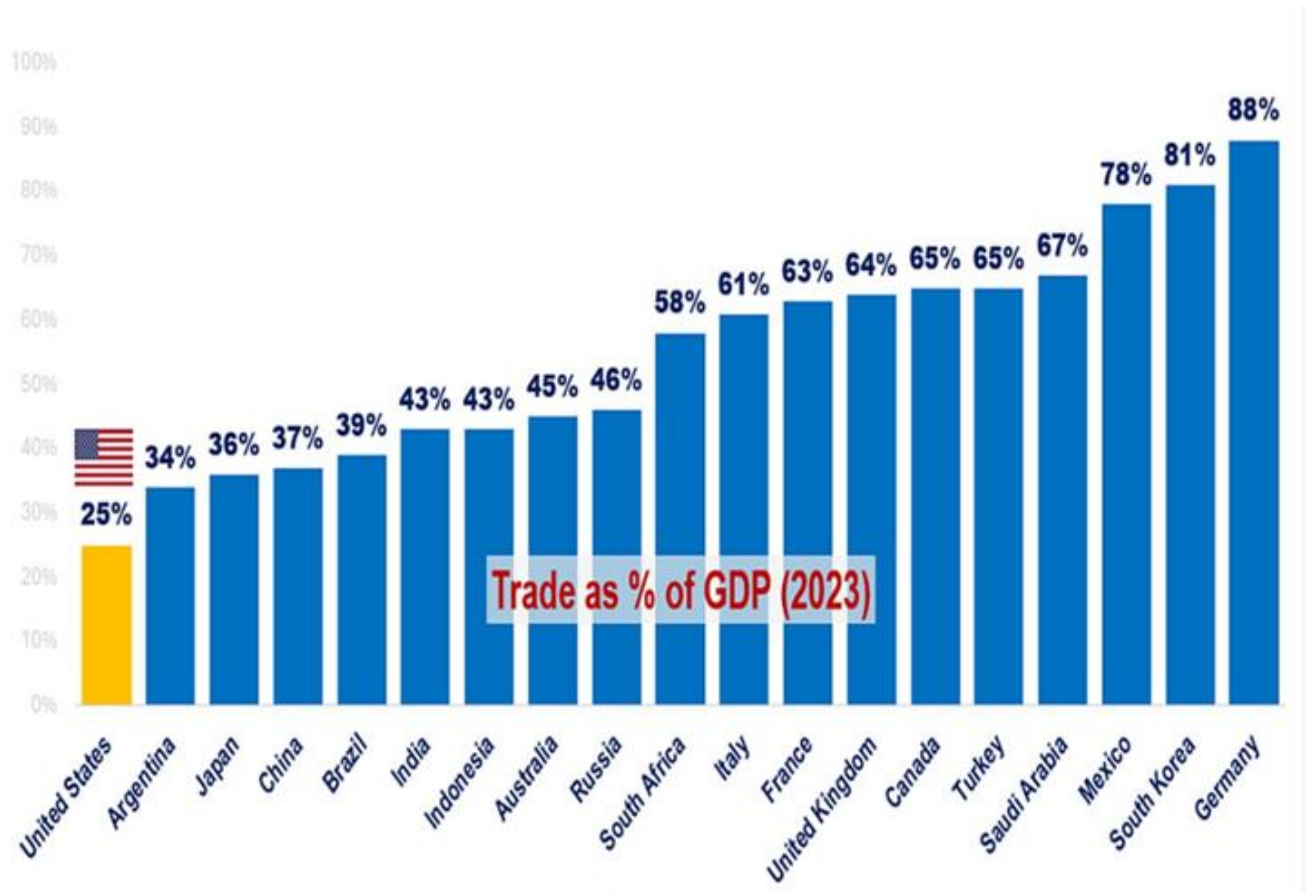


Рисунок 2.5 – Частка зовнішньої торгівлі у ВВП країн G20 у 2023 році, % [116]

Оцінюючи політику стримування Китаю через тарифний тиск, доцільно розглядати її крізь призму результатів торговельної конфронтації 2018 року, яка вже продемонструвала обмежені можливості такого підходу. Тодішні заходи не призвели до суттєвих змін у структурі глобальної торгівлі, і Китай утримав свої позиції у світових ланцюгах постачання. За даними 2023 року, Китай був

найбільшим торговельним партнером для 60 країн, тоді як США – лише для 33 країн, і загалом 145 держав торгували активніше з Китаєм, ніж зі Сполученими Штатами [121]. У цьому контексті тарифні заходи 2025 року значною мірою повторюють логіку дій 2018 року, що дає підстави для обмеженої оцінки їхнього потенціалу змінити глобальну структуру торгівлі без широкої міжнародної координації. Стимування Китаю є складним завданням і вимагає узгоджених дій із боку ключових партнерів США. На нашу думку, проблема полягає в тому, що тарифи Трампа 2025 року були спрямовані також і проти союзників, створюючи для них додаткові ризики та розхитуючи їхні економіки. За таких умов вони навряд чи матимуть достатню мотивацію підтримувати Сполучені Штати у протидії Китаю, зосереджуючись насамперед на захисті власних інтересів.

Нагадуємо, що адміністрація позиціонувала запроваджені тарифи як інструмент реалізації національних інтересів, тому важливо врахувати й суспільний вимір цього питання, насамперед те, яким було ставлення громадськості до відповідних рішень. За даними опитування Reuters станом на квітень 2025 року (рисунок 2.6) лише 37% американців схвалили дії президента, тоді як 56% висловили невдоволення. Для порівняння, як видно з динаміки на графіку, під час першого терміну Трампа, у липні 2018 року, коли США запровадили перший раунд тарифів на китайські товари й фактично розпочалася торговельна війна, рівень схвалення дій президента становив 47%, тобто на десять відсоткових пунктів вище за поточний показник. З огляду на такі показники можна зробити висновок, що все більше американців виступають проти тарифів. Це суспільне несхвалення сприяло тому, що тарифи набули форми політичного інструмента, який президент США використав для отримання вигідніших угод [122].

Крім відсутності достатньої суспільної підтримки, тарифна політика Трампа стикається і з істотними юридичними перешкодами. Значну частину тарифів 2025 року було запроваджено з посиланням на Закон ІЕЕРА 1977 року, який дозволяє президентові регулювати імпорту лише для реагування на «незвичайну та надзвичайну загрозу» національній безпеці або економіці. Адміністрація президента посилювалася на дві такі загрози: кризу, пов'язану з фентанілом, та

існування «великого й тривалого торговельного дефіциту». Попри те, що торговельний дефіцит супроводжує США з 1970-х років, а економічне зростання в цей період не зупинялося, оскільки ВВП на душу населення США більш ніж подвоївся. 28 травня Міжнародний торговельний суд США одноголосно постановив, що тарифи, запроваджені на підставі ІЕЕРА, є незаконними. Згодом цю позицію підтримав Апеляційний суд США другого округу, зазначивши, що закон не містить прямих повноважень на встановлення тарифів. Суд наголосив, що ІЕЕРА не містить посилань на «тарифи», «мита» чи «додаткові збори» і тому не може тлумачитися як делегування Конгресом свого конституційного повноваження «встановлювати та стягувати податки, мита, збори та акцизи». На рішення було подано апеляцію, і зараз справа розглядається в найвищій судовій інстанції – Верховному суді Сполучених Штатів [123].

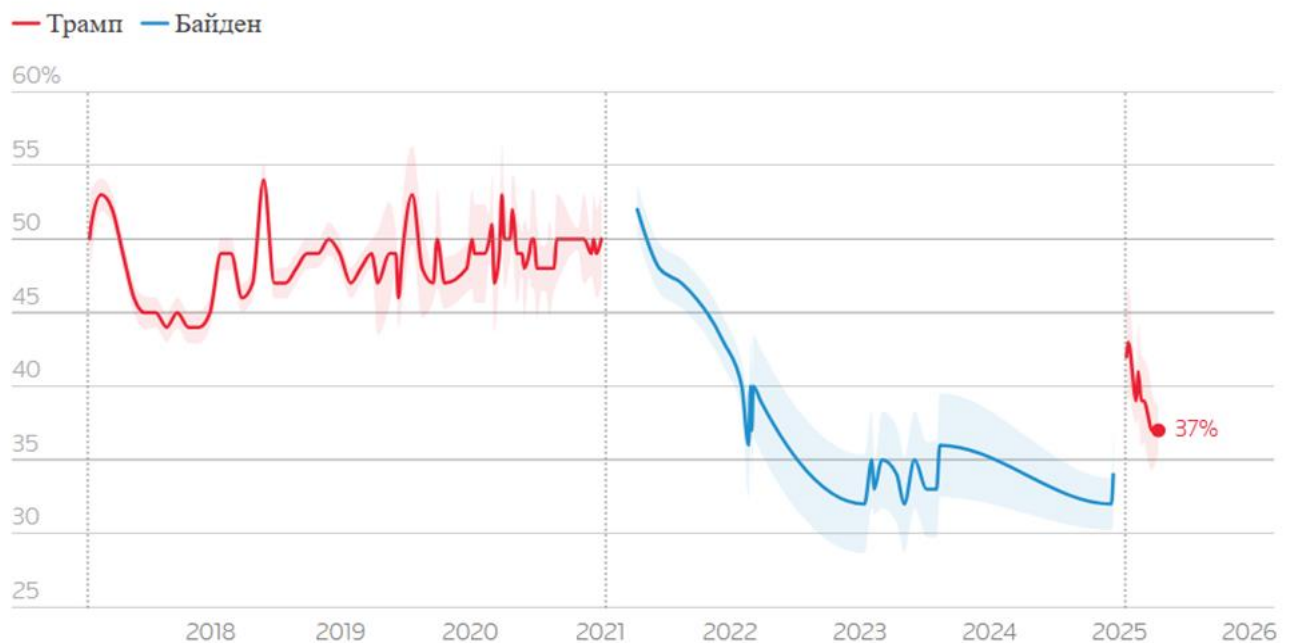


Рисунок 2.6 – Рівень підтримки серед американців дій президента США в сфері економіки, 2017–2025 рр. [122]

У практичній площині Трамп неодноразово використовував тарифи, а також саму погрозу їх застосування, як важіль політичного тиску для просування вимог, безпосередньо не пов'язаних із торгівлею. Ця тенденція проявилася і цього разу. Після оголошення 2 квітня масштабного пакета тарифів на підставі ІЕЕРА багато країн негайно вступили в переговори з адміністрацією, і саме під тиском загроз

застосування оголошених тоді тарифних ставок були досягнуті нові домовленості, у наслідок чого початкові тарифні ставки за низкою напрямів було переглянуто.

У результаті, як показано на карті станом на 1 листопада 2025 року (рисунок 2.7), було сформовано нову багаторівневу систему тарифних ставок [124]:

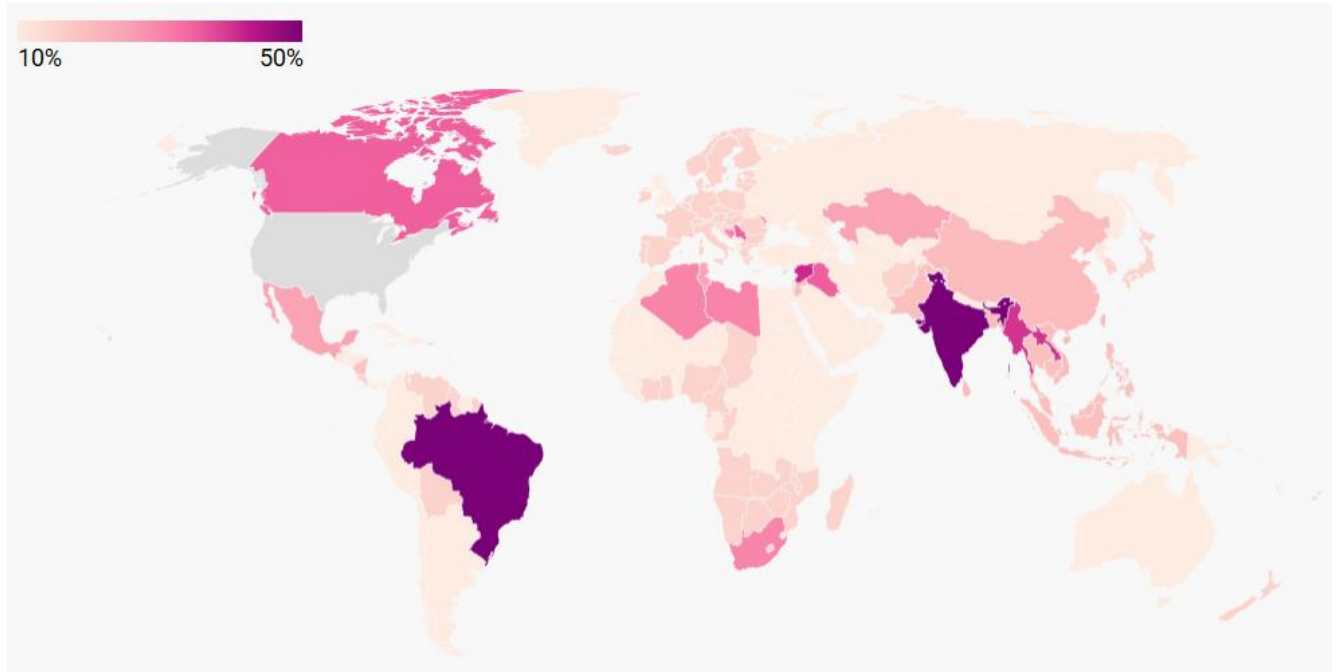


Рисунок 2.7 – Географічний розподіл ставок взаємних тарифів США станом на 1 листопада 2025 року [124]

- 10% – 109 країн, які не є джерелом значного торговельного дисбалансу США. До цієї групи належать, зокрема, Україна, Велика Британія, більшість європейських країн-карликів, країни Близького Сходу, значна частина Азії та Південної Америки, Австралія, частина держав Океанії, а також переважна більшість країн Східної та Західної Африки;
- 15% – 62 країни, серед яких ЄС, Південна Корея, Ізраїль, Нова Зеландія та низка держав Центральної й Південної Африки;
- 18–35% – 25 країн, до яких віднесено, зокрема, держави Південно-Східної Азії, Китай (20%), Казахстан, ПАР, Алжир, Лівію, а також безпосередніх сусідів США – Канаду (35%) та Мексику (25%);
- 40% – 3 країни, Сирія (41%), Лаос і М'янма;
- 50% – 2 країни, Бразилія та Індія. У випадку Бразилії Вашингтон посилається насамперед на конкуренцію в аграрному секторі, а також на політичний компонент, пов'язаний із вироком Жаїру Болсонару, колишньому

президенту Бразилії та особистому союзнику і товаришу Дональда Трампа [125]. Щодо Індії, аргументація спирається на провал переговорів, після якого було встановлено базовий тариф у 25%, а згодом додаткові 25% тарифи, накладені як покарання за купівлю російської нафти [126].

Фактична реалізація тарифної політики 2025 року показала, що для багатьох країн реальні ставки виявилися суттєво м'якшими за оголошені, а окремі мита взагалі не були застосовані. Показовим прикладом є Лесото, для якого було оголошено тариф у 50%, однак він так і не набув чинності через економічну недоцільність та низький обсяг торгівлі зі США. Додатково вплив тарифів був пом'якшений широкою системою винятків: майже половина американського імпорту була звільнена від дії тарифів, наприклад, високотехнологічна продукція (смартфони, комп'ютери) була повністю звільнена з-під їх дії. Номінальна ставка у 50% для Бразилії містила близько 700 винятків, що фактично знижувало реальне навантаження до приблизно ставки у 30%. Аналогічно, тариф у 35% щодо Канади на практиці був ближчим до 6%, оскільки значна частина товарів, ввезених у межах USMCA, не підлягала обкладанню митом. Навіть галузеві тарифи, зокрема у фармацевтичному секторі, супроводжувалися численними «лазітками»: оголошена ставка у 100% не поширювалася на генеричні препарати, які становлять близько 90% ринку лікарських засобів США, а також на компанії, що здійснюють інвестиції в американську економіку.

Розрив між оголошеними та фактичними ставками посилювався також завдяки ухиленню від правил і зміні торговельної поведінки компаній. За оцінками економістів, «невідповідність» імпортової статистики становила 10–15%, а складність нових процедур посилила мотивацію бізнесу занижувати митну вартість або перекласифікувати продукцію. Частка канадського експорту, задекларованого як такого, що відповідає вимогам USMCA, помітно зростає, що вказує на масштабне перемаркування. Деякі компанії, як-от Whirlpool, повідомляли про зниження конкурентами митної вартості після запровадження тарифів. У результаті реальні ставки, розраховані на основі митних даних, були майже вдвічі нижчими за задекларовані, а економічний тиск на іноземних партнерів виявився значно

слабшим, ніж передбачалося. Водночас тарифний тиск Трампа стимулював консолідацію інших держав і активізацію їхніх торговельних зв'язків між собою. Канада почала поглиблювати співпрацю з Мексикою напередодні чергового перегляду USMCA, тоді як ЄС уклав відкладену угоду з Індонезією та просунувся в переговорах з Індією. Паралельно низка держав посилила взаємодію з Пекіном, а китайські інвестиції в Бразилію зросли більш ніж на 60% порівняно з попереднім роком, що свідчить про прискорену диверсифікацію торговельних потоків [127].

Виходячи з проведеного аналізу, можна констатувати, що з позицій захисту національних інтересів США сукупний ефект тарифної стратегії адміністрації Трампа у 2025 році, на нашу думку, не продемонстрував очікуваних результатів. Попри зростання митних надходжень: загальний обсяг зібраних тарифів у 2025 фінансовому році становив 195 млрд доларів США, що на 118 млрд доларів, або приблизно на 150%, більше, ніж у 2024 році, бюджетний дефіцит залишається значним, а частина цих коштів спрямовується на компенсації постраждалим секторам, перетворюючи тарифи на регресивний податок [128]. Торговельний дефіцит не скоротився, інвестиційне пожвавлення не настало, а відновлення виробництва наразі залишається більш декларативною метою, ніж досягнутим результатом. У довгостроковій перспективі ефективність тарифної політики залежатиме від того, чи вдасться зберегти досягнуті домовленості та зміцнити економічні позиції США, що виглядає малоімовірним, оскільки Верховний суд може винести рішення про незаконність тарифів ІЕЕРА до кінця цього року або на початку 2026 року. У такому разі досвід 2025 року стане додатковим свідченням того, що протекціонізм суперечить національним інтересам США, а його наслідки можуть розглядатися як застереження для майбутніх адміністрацій.

2.3 Економічні наслідки та галузевий вплив курсу США в сучасному глобальному торговельному просторі

Запровадження Сполученими Штатами масштабних мит на початку 2025 року стало відчутним шоком для глобальної економіки та істотно підвищувало рівень невизначеності щодо подальшої динаміки міжнародної торгівлі. Для урядів

і учасників ринків тривалий час залишалось незрозумілим, наскільки нова тарифна політика здатна сповільнити економічне зростання та чи матиме вона суттєві вторинні ефекти для інших країн, з огляду на взаємопов'язаність виробничих ланцюгів і перерозподіл торговельних потоків.

Базовим індикатором для оцінки макроекономічних наслідків тарифної політики є динаміка реального ВВП і темпи його зростання порівняно з попереднім роком. За оцінками МВФ, у 2025 році економіка США демонструватиме зростання на рівні 2%, що є найвищим показником серед країн G20 та перевищує темпи провідних європейських економік [129]. Прогнози Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD), наведені на рисунку 2.8, фіксують близьку оцінку, а саме 1,8% у 2025 році, і цей показник також залишається найвищим серед двадцяти найбільш розвинених економік світу[129]. Водночас на тлі цих оцінок простежується поступове уповільнення динаміки, оскільки після зростання на 2,8% у 2024 році темпи у 2025 і 2026 роках будуть повільнішими порівняно з попереднім роком, що говорить про спад економіки [130].

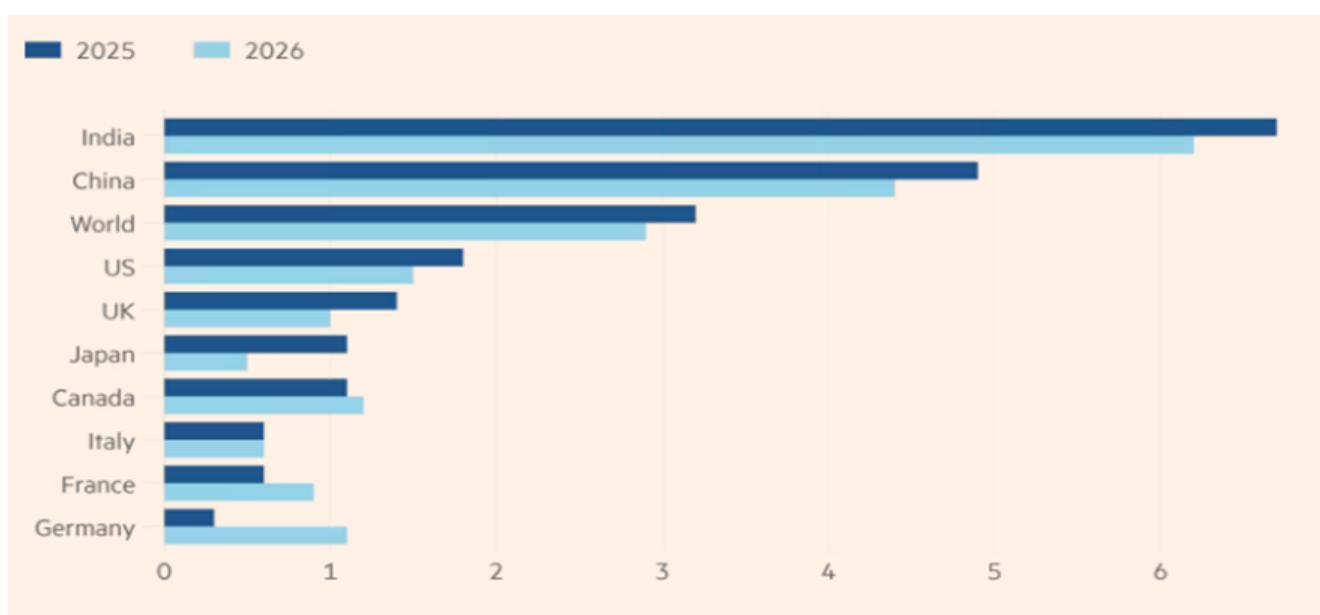


Рисунок 2.8 – Прогноз ОЕСР щодо зростання ВВП у 2025 та 2026 роках, % [130]

У глобальному вимірі зростання світової економіки також поступово знижується: з 3,4% у 2024 році до 3,2% у 2025 році та 2,9% у 2026 році. Цей загальний спад відповідає тій самій тенденції уповільнення, яку демонструє економіка США. Водночас порівняння з найбільшими азійськими економіками

вказує на збереження закономірності спаду. Так, Китай, за наведеними оцінками, утримає зростання на рівні близько 4,9% у 2025 році та 4,4% у 2026 році, тоді як Індія матиме найвищі темпи зростання серед представлених країн – близько 6,7% у 2025 році, які знизяться до 6,2% у 2026 році. Попри те, що обидві держави у 2025 році зазнали підвищеного тарифного тиску США, їхні економіки динаміку, яка суттєво випереджає як показники США, так і середньосвітові темпи зростання. З огляду на загальну картину, більш виразно наслідки стагляційного поєднання політики Трампа, проявляться саме у показниках ВВП за 2026 рік, оскільки саме тоді проявляться довгострокові ефекти тарифів [130].

Хоча запроваджені адміністрацією Дональда Трампа тарифи декларувалися як засіб скорочення дефіциту торговельного балансу, помітного зрушення в цій сфері не відбулося. Як наведено у додатку В, у серпні 2025 року дефіцит становив 85,541 млрд доларів США, тоді як у серпні 2024 року він дорівнював 95,891 млрд доларів США. Хоча формально така різниця може виглядати як певне покращення, масштаб зменшення є надто обмеженим, щоб говорити про структурні зміни у зовнішньоторговельних потоках. Відповідно, зафіксоване скорочення радше відображає короткострокові коливання показника, ніж є свідченням результативності торговельної політики як такої [131; 132].

Продовжуючи аналіз цього питання, зауважимо помітно змінилися масштаби торгівлі США з Канадою і Мексикою у межах USMCA. Зокрема, це проявилось у різкому зростанні обсягів імпорту товарів, оформлених відповідно до правил, передбачених цією угодою. Частка такого імпорту, яка у 2024 році для Канади становила близько 55%, у 2025 році зросла до приблизно 85%, тоді як для Мексики у 2024 році вона перебувала на рівні близько 35% і піднялася до 86% цього року [133]. Це вказує на процес перекласифікації для набуття статусу товарів, охоплених положеннями USMCA. Оскільки продукція, що відповідає вимогам угоди, звільняється від загальних тарифів, цілком логічно, що бізнес активно використовував можливість перевести поставки у пільговий режим. Проте залишається відкритим питання, наскільки коректно здійснювалися такі перекласифікації в умовах різкого зростання їх обсягів. За наявності настільки

високих темпів виникає ризик, що частина товарів могла бути оформлена з порушеннями, тобто без фактичної відповідності критеріям USMCA. З огляду на це доцільним видається посилення перевірок правильності класифікації та підтвердження походження товарів, що дозволить забезпечити дотримання правил й, відповідно, мати підстави говорити про реальний прогрес в уніфікації торговельних правил між США, Мексикою і Канадою.

Водночас помітні зміни відбулися і в структурі торгівлі США з Китаєм. Наразі Китай досяг відчутного прогресу у зміщенні збуту своїх товарів з американського ринку на ринки інших країн. Від початку року до вересня експорт Китаю до США знизився на 27%, тоді як загальний експорт до решти світу зріс більш ніж на 8%, що свідчить про успішну переорієнтацію товарних потоків. Така динаміка означає, що тарифи Трампа не призвели до систематичного скорочення зовнішньоторговельної активності Китаю. У світлі цього тарифи змінили, те у який спосіб Китай досягає своїх цілей, а не те, чи досягне їх загалом [134].

Щодо змін у світовій торгівлі, спричинених тарифами, варто зазначити, що їхній вплив виявився менш значним, ніж очікувалося на початку 2025 року. Хоча перші місяці були нестабільними через перегляд торговельної політики США та реакції їхніх іноземних економік на нові реалії, світова торгівля продемонструвала вищу стійкість, ніж прогнозувалося тоді. За прогнозами Світового економічного огляду МВФ за жовтень 2025 року, обсяги світової торгівлі зростатимуть швидше, ніж у 2024 році, і, як демонструє рисунок 2.9, приріст у 2025 році становитиме близько 3,6% порівняно з 3,4% у 2024 році. Це означає, що попри тарифну ескалацію США загального уповільнення у 2025 році не відбулося. Водночас прогноз на 2026 рік відображає зниження темпів до приблизно 2,3%, що свідчить про відкладений ефект торговельного спаду. Частково позитивна динаміка 2025 року пов'язана з тим, що влітку та восени було укладено низку торговельних угод між США та їхніми партнерами, що сприяло зниженню глобальної напруги та певній стабілізації торговельних потоків. Тим не менш, тарифи залишаються далекими від рівня 2024 року, а невизначеність подальшої торговельної політики зберігається, оскільки не можна говорити про існування чітких довгострокових

домовленостей зі США, так як суд ще не ухвалив рішення щодо законності запроваджених тарифів, від якого залежить і чинність укладених угод (якщо тарифи визнають незаконними, то укладені угоди стосовно цих тарифів також втрачуть чинність). Разом із цим увага бізнесу та урядів поступово зміщується від питання про кінцевий рівень тарифів до оцінки їхнього впливу на ціни, інвестиції та споживання, і ця зміна фокусу вже відображається у прогнозованому уповільненні світової торгівлі у 2026 році [135, с. 17, 155].

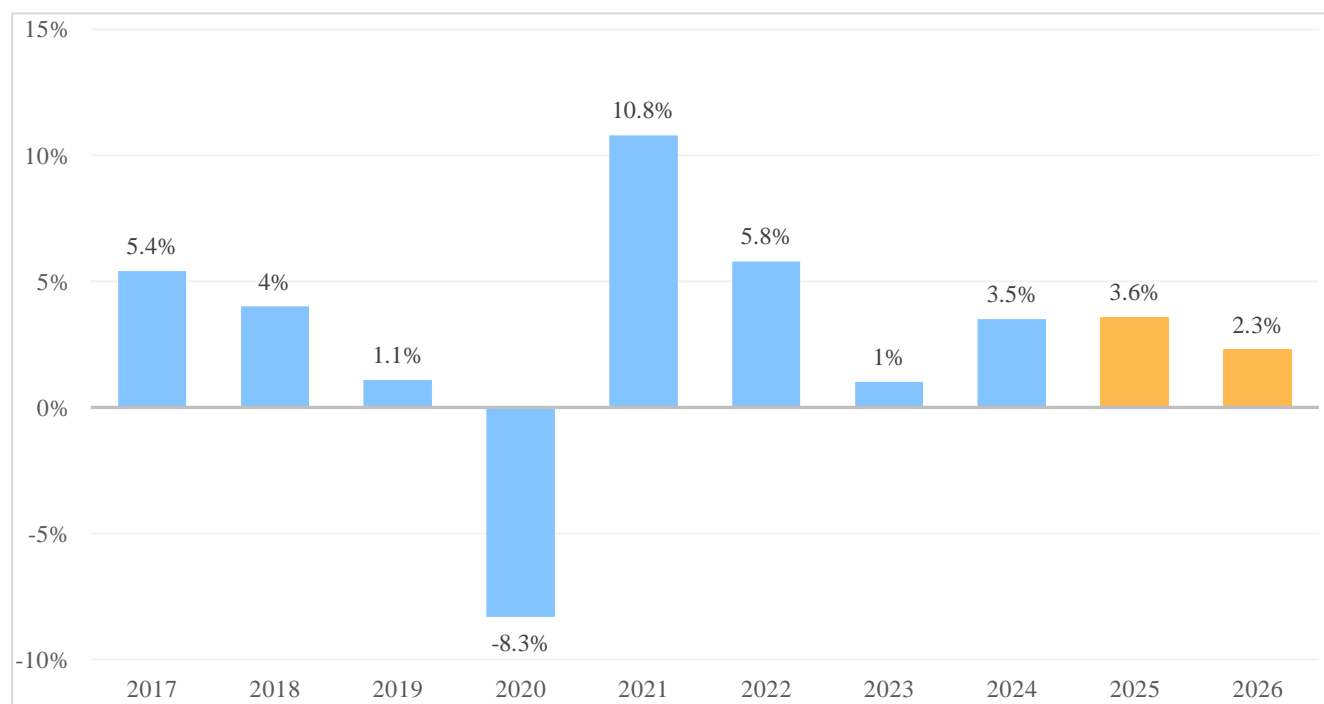


Рисунок 2.9 – Річні темпи зміни обсягу світової торгівлі товарами та послугами, %.

Джерело: складено автором на основі [135, с. 155].

Вплив тарифної політики Дональда Трампа позначився і на динаміці долара США, який у перші шість місяців року подешевшав приблизно на 10% відносно валют розвинених економік. Таке зниження стало реакцією фінансових ринків на торговельну невизначеність і спричинило підвищення премій за ризик для країн, що розвиваються, які сплачують вищу вартість запозичень у доларах навіть за умов слабшої американської валюти. На відміну від світової торгівлі, яка доволі швидко стабілізувалася, курс долара не відновився, а вартість кредитування для бідніших країн залишається підвищеною, що стимулює їх шукати альтернативи. Додатковим фактором тиску стали зміни у торговельних потоках: у першій половині 2025 року експорт Китаю зріс на чверть до Африки та на п'яту частину до Південно-Східної

Азії, що посилює роль регіональних ринків поза американською орбітою. Паралельно Китай і решта країн БРІКС просувають цифрові платіжні механізми, які дозволяють обходити долар у міжнародних розрахунках. Частка долара у валютних резервах світу вже знизилася до 60%, що є найнижчим показником за останні два десятиліття. Однак долар, попри тиск, зберігає визначальну роль у глобальних фінансах, адже доларизовані валютні операції й надалі становлять 90% усіх трансакцій, і хоча США відповідає менш ніж за десяту частину світової торгівлі, половина міжнародної торгівлі все ще прив'язана до долара. Тому хоч тарифи й завдали удару по американській валюті, цього недостатньо, щоб суттєво підірвати її статус як світової валюти. Щоб долар справді був витіснений, Трамп мав би завдати світовій економіці значно більшої шкоди, ніж це сталося у 2025 році [136].

Варто також дослідити вплив тарифної політики на фінансові ринки. Одним із ключових індикаторів поточного економічного середовища є показник ділової активності, який дає змогу судити, наскільки стійко бізнес адаптується до зовнішніх шоків і чи зберігається, так би мовити, «робочий ритм» економіки. Так, показник поточної активності від Goldman Sachs у жовтні показував темп зростання, близький до рівня, що спостерігався до початку тарифної ескалації. Подібну картину фіксує і глобальний композитний індекс PMI від JPMorgan – узагальнений показник, який охоплює промисловість і сферу послуг та сигналізує про підняття чи спад ділової активності; у серпні він досяг 14-місячного максимуму. Разом ці показники свідчать про покращення очікувань бізнесу та повернення економічної активності на висхідну позицію [137].

Втім, не можна ігнорувати той факт, що саме квітневий етап тарифних підвищень став тригером суттєвих потрясінь на фінансових ринках і зумовив масштабний спад на фондових біржах як у США, так і в інших країнах. Своєрідним «лакмусовим папірцем» цієї реакції став індекс S&P 500 – фондовий індекс, що відображає середньозважену вартість акцій 500 провідних американських компаній, який фактично відображає зміну настроїв інвесторів. Його падіння у квітні до 5074 пунктів (рисунок 2.10) означало найглибший провал року та

відображало панічні очікування щодо можливого поглиблення торговельної війни з Китаєм, особливо після оголошення більш ніж 100% тарифів. Такі кроки, а також відповідь Пекіна, виявилися надто руйнівними для ринків, тому Вашингтон був змушений повернутися до переговорів і оголосити перемир'я вже у травні. Після цього відбулося швидке і значне відновлення. Надалі, у жовтні, S&P 500 досяг історичного максимуму у 6890 пунктів, відобразивши не лише кореляцію після весняного падіння, а й загальний оптимізм інвесторів щодо перспектив американських компаній. Частково це зростання пояснюється тим, що адміністрація Трампа відмовилася від найрадикальніших тарифів, а частково – бумом інвестицій у штучний інтелект, що позитивно позначилося на корпоративних прибутках. За рік індекс зріс приблизно на 14%, однак показовою є й динаміка інших ринків. Наприклад, фондовий ринок Китаю зріс приблизно на 34% у доларовому еквіваленті, тобто більш ніж удвічі швидше за S&P 500. Отже, світова економіка (принаймні на рівні фінансових ринків) демонструє доволі високу стійкість до кризових шоків, що проявляється у реакції фондових ринків, які після тарифних потрясінь змогли швидко відновити темпи зростання [138; 139].



Рисунок 2.10 – Динаміка індексу S&P 500 за період 2021–2025 рр. [138]

Попри те, що фінансові ринки відновилися швидко, рівень впевненості споживачів залишається слабким. У США показники споживчої та ділової довіри справді зросли порівняно з весняним спадом, однак вони все ще істотно нижчі навіть за рівень до пандемії. Дещо краща ситуація простежується в Європейському Союзі та в Китаї, проте загальна тенденція, по суті, є аналогічною. Глобальна

невизначеність також залишається підвищеною, наприклад, у листопаді 2025 року популярність пошукового запиту «тариф» в Google становила 48 пунктів попри лише оцінки у 8 пунктів у листопаді 2024 року, що свідчить про підвищену увагу населення до цієї тематики. Така динаміка показує, що тарифна політика Дональда Трампа продовжує впливати на настрої суспільства і бізнесу та стримує темпи економічного зростання [137; 140].

Оцінюючи вплив тарифів на окремі сектори економіки, вважаємо за доцільне зосередитися на автомобільній промисловості як на одному з найбільш показових прикладів. У 2025 році Трамп оголосив про запровадження 25% тарифу на всі імпортовані автомобілі та автомобільні запчастини, який почав діяти поетапно у квітні–травні та суттєво змінив умови конкуренції на одному з найбільших споживчих ринків світу. Хоча для окремих країн було передбачено пом'якшені умови (зокрема, для японських автомобілів ставку було знижено до 15%) ця політика все одно спричинила суттєві втрати для галузі, оскільки майже половина автомобілів, що продаються в США, імпортується або містять ключові іноземні комплектуючі [141].

Економічна теорія та численні дослідження , свідчать що у разі запровадження мит іноземні постачальники рідко знижують власні ціни, тому тариф фактично накладається поверх існуючої вартості. Саме так відбулося і під час першої каденції Трампа, коли у 2019 році було зафіксовано повне перенесення тарифів у ціни імпортованих товарів на внутрішньому ринку. У 2025 році простежується та сама закономірність. Наприклад, Ferrari підвищила ціни на свої моделі приблизно на 10%, Ineos оголосила про подорожчання позашляховика Grenadier. Водночас частина автовиробників, зокрема Toyota, утримується від прямого перенесення вартості тарифів на споживачів, оскільки у такому разі зростає ризик втрати частки ринку на користь конкурентів, які принаймні на початковому етапі не поспішають підвищувати ціни [44; 142].

Тарифи за другої каденції Трампа вже завдали автовиробникам майже 12 млрд доларів збитків, що стало одним із найбільш відчутних ударів по галузі з часів пандемії. Як свідчать дані на рисунку 2.11, найбільших втрат зазнала Toyota, для

якої тарифні витрати перевищили 3 млрд доларів; це суттєво більше, ніж у інших японських виробників (Honda, Mazda, Nissan, Subaru), які, своєю чергою, також увійшли до групи компаній з високими збитками. Показово, що зазначений негативний ефект зафіксовано і серед американських компаній: General Motors втратив понад 1,1 млрд доларів, США, тоді як Ford – близько 1 млрд доларів США. Водночас тарифний тиск поширився і на компанії з інших регіонів. До групи постраждалих увійшли Volkswagen та BMW (Німеччина), а також Hyundai та Kia (Південна Корея), що додатково демонструє масштабність проблем та її транснаціональний характер. Окрім безпосередніх збитків, автовиробники у США, Японії, Південній Кореї та ЄС стикаються з багаторічним переобладнанням і коригуванням ланцюгів постачання, щоб пристосуватися до нових реалій. При цьому зазначений процес відбувається вже після значних витрат, спрямованих на перебудову виробничих потужностей під електромобілі [143].

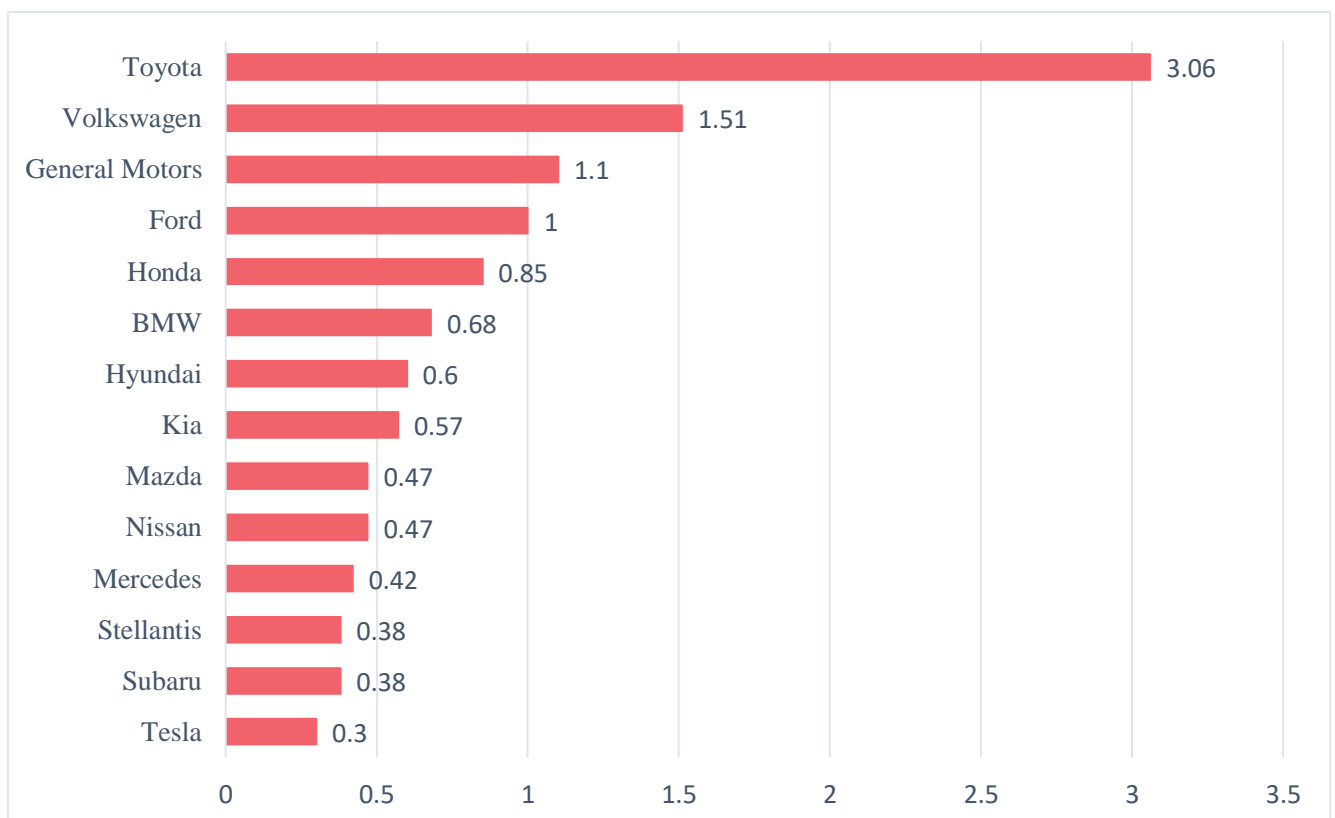


Рисунок 2.11 – Втрати операційних прибутків провідних автовиробників унаслідок тарифів у II кварталі 2025 році, млрд доларів США

Джерело: складено автором на основі [143].

Замість підвищувати ціни, компанії, зокрема Toyota, вдаються до альтернативних засобів пом'якшення тарифного навантаження і використовують

характерну для Japan Inc модель внутрішньої оптимізації. Це включає поєднання скорочення витрат, маркетингу для збільшення продажів (зокрема більш прибуткових автомобілів), а також заходи спрямовані на збільшення доходів від супутніх сервісів, зокрема постачання автозапчастин та страхування транспортних засобів [144].

Схожі зусилля докладають і інші японські автовиробники. Mazda, яка отримує значну частку доходів з американського ринку, скорочує витрати та коригує географію продажів, розраховуючи компенсувати майже три чверті тарифного навантаження. Subaru, що продає понад 70% своїх автомобілів у США, також активно впроваджує програми внутрішньої оптимізації для зменшення тарифних витрат. Nissan, проблеми якого розпочалися ще до введення тарифів, поєднує реагування на нові умови з масштабною реформою своєї бізнес-моделі [144].

Попри внутрішні зусилля, можливості японських компаній, як і загалом виробників галузі, не є безмежними. Сукупні тарифні зобов'язання іноземних та американських компаній у 2025 році вже перевищили 25 млрд доларів, що еквівалентно більш ніж 5 тисяч доларів на кожен імпортований автомобіль. Це означає, що навіть виробництво всередині США стає дорожчим у зв'язку з підвищенням цін на імпортні матеріали та комплектуючі. За таких умов дедалі очевиднішим виглядає інший потенційний напрям – перенесення частини виробництва до США, на чому наполягає адміністрація Трампа. Окремі компанії вже почали робити кроки в цьому напрямі. Наприклад, Subaru оголосила про намір розширити виробничі потужності в штаті Індіана. Однак подібні рішення потребують тривалого планування та значних капіталовкладень, тоді як тарифна політика 2025 року характеризується підвищеною нестабільністю і нерідко змінюється протягом кількох тижнів. За таких умов більшість компаній продовжують робити ставку на внутрішню оптимізацію, що неминуче означає поступове подорожчання автомобілів не лише для американських споживачів, а й для покупців на ринках інших країн у найближчі роки [144].

Ще одним негативним наслідком тарифів є шкода для галузей, які вже давно інтегровані у глобалізовані ланцюги виробництва, і показовим прикладом виступає

меблева промисловість, зокрема у Сполучених Штатах. Штат Північна Кароліна, де історично зосереджена значна частина меблевого виробництва країни, втратив майже дві третини робочих місць у цій сфері з 1990 року, що стало прямим наслідком поступової інтеграції у світовий ринок та переходу виробництва до Азії. Запровадження тарифів на меблі, кухонні шафи та інші вироби у 25%, з подальшим підвищенням до 30% і 50%, наклало додатковий тягар на галузь у момент, коли внутрішній попит уже знижувався через високі відсоткові ставки, скорочення будівництва житла та загальне уповільнення споживчих витрат. Зростання цін майже на 4% за рік і очікуваний подальший їхній підйом унаслідок нових тарифів посилюють тиск на споживачів і зменшують обсяги продажів. Водночас американські виробники не отримують повної вигоди від тарифного захисту, оскільки індустрія значною мірою залежить від імпортованих матеріалів, комплектуючих і фурнітури, на які також накладені тарифи, що підвищує собівартість навіть локального виробництва. Крім того, нестача робочої сили та потреба у висококваліфікованих кадрах обмежують можливості швидкого відновлення внутрішніх виробничих потужностей. За таких умов, на нашу думку, для цієї галузі ефективнішими були б інструменти модернізації виробництва, підтримки технологічного оновлення та підвищення продуктивності, тоді як тарифи лише загострюють уже наявні виклики, з якими вона стикається впродовж багатьох років [145].

Таким чином, тарифна політика 2025 року мала переважно негативний ефект, оскільки вона підвищила витрати, посилила невизначеність і спричинила збої в ланцюгах постачання, що однозначно позначилося як на національних суб'єктах господарювання США, так і на іноземних виробниках та експортерах. Для американського бізнесу це означало дорожчі імпортовані комплектуючі й сировину, меншу кількість контрактів та інвестиційних рішень, а також сильніший ціновий тиск на споживачів, що послаблювало конкурентні позиції навіть тих секторів, які формально мали отримати вигоди від сучасного тарифного режиму. Для зовнішніх партнерів тарифи обернулися втратами через обмеження доступу до великого ринку збуту, вимушену та оперативну перебудову логістики і підвищення

фінансових ризиків, а для світової економіки загалом стали чинником більшої фрагментації торгівлі та ринкової волативності. У галузевому вимірі наслідки проявилися у зростанні виробничих витрат, затримках поставань та ускладненні торгівлі для компаній. Отже, витрати зросли для переважної більшості учасників, і це свідчить про необхідність перегляду поточних інструментів економічної політики Сполучених Штатів та пошуку збалансованіших механізмів досягнення заявлених цілей.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПОСИЛЕННЯ ПРОТИДІЇ ТОРГОВЕЛЬНИМ ВІЙНАМ У СВІТІ

3.1 Ключові напрямки пом'якшення негативних наслідків торговельних війн США

У попередніх розділах уже було досліджено, як з позицій економічної теорії проявляється вплив торговельних війн, а також проаналізовано, яким чином сучасний протекціонізм США позначається як на глобальній економічній системі, так і на внутрішній динаміці американської економіки. На цьому етапі дослідження на основі результатів аналізу торговельних воєн та поточних протекціоністських заходів у США визначено низку ключових напрямів для подальших дій, спрямованих на мінімізацію їхніх негативних наслідків. У межах цього підходу пропоную виокремити три основні напрями – стратегічну стабілізацію механізмів поглинання шоків світовою економікою, соціально-економічне коригування внутрішньої структури економіки та підвищення стійкості ланцюгів постачання й торговельної інфраструктури.

По-перше, стратегічна стабілізація поглинання шоків має розглядатися як завдання стійкості світової економіки. У середовищі торговельних конфліктів ключовим стає не «пристосування окремої країни», а здатність глобальної системи пройти через тарифні й регуляторні збурення без ефекту доміно у фінансових ринках, ланцюгах поставок і торгівлі. Торгові війни посилюють невизначеність і мінливість економіки завдяки циклу неочікуваних заяв, змін і призупинень у тарифній політиці, що підвищує показники невизначеності до кризових значень і змушує компанії відкладати інвестиції та розширення співпраці як раціональну реакцію на «туман» правил гри [146].

На рівні міжнародних потоків капіталу ці потрясіння відображають оцінки OECD та ООН у спільному звіті щодо інвестиційних заходів G20, де зазначається, що після запровадження тарифів у квітні 2025 року інвестори здійснювали продаж не лише американських, а й активів ринків, що розвиваються, тоді як частина

розвинених економік отримувала портфельні припливи, що свідчить про перерозподіл ризику в глобальному масштабі та чутливість системи до торговельних сигналів [147, с. 5]. Водночас невизначеність поступово поширюється й на інші економічні відносини країн, у яких США не беруть безпосередньої участі, наприклад, коли країна, що стикається з тарифними втратами, вимушено призупиняє зовнішні інвестиції, аби переорієнтувати ресурси на підтримку власних виробників і стримує ділову активність у пов'язаних економіках. Що само по собі також гальмує інтенсивність світової торгівлі. У цьому контексті потреба в «поглинанні шоків» означає посилення системних амортизаторів у світовій економіці (таких як механізми страхування торговельних ризиків, інструменти швидкого кредитування бізнесу в періоди шоків та договори про взаємну підтримку між економіками), щоб раптова зміна підходів до застосування тарифних і нетарифних інструментів окремою країною не ініціювала каскад вторинних ефектів – від збоїв у торгівлі й логістиці до підвищеного фінансового тиску на ринки і посилення системних ризиків для глобального зростання [148].

Цей напрямок, відповідно, фокусується на формуванні глобально узгодженого середовища, стійкого до криз, де невизначеність від торговельної політики не перетворюється на шок, що, як вірус, поширюється на інші країни. Практично це передбачає: (а) розвиток аналітичної спроможності міжнародних інституцій і національних регуляторів відстежувати канали трансмісії тарифних рішень (ціни, очікування, кредитні умови, торговельні потоки); (б) координацію між монетарною, фіскальною, торговельною та фінансовою політиками країн-партнерів, щоб запобігти переростанню тарифних шоків у ширші проблеми, такі як фінансові кризи [149].

Здатність на ранній стадії визначати, які цінові індекси зростають через тарифи, які галузі сповільнюються та де може накопичуватися фінансове навантаження внаслідок торговельних збоїв. Достовірні та своєчасно надані дані й їх аналіз є основою для превентивних дій, таких як цілеспрямовані монетарні або фіскальні заходи, щоб запобігти переростанню тарифного шоку в ширшу

макроекономічну нестабільність. Узгодженість дій країн-партнерів створює умови для того, щоб більшість держав змогли подолати тарифні та нетарифні потрясіння з мінімальними втратами та запобігти їхньому поширенню у глобальній торговельній системі. Дослідження показують, що якщо країни реагують нескоординовано (кожна з них поступово встановлює власні бар'єри), вони залишаються вразливими до перенаправлення торгівлі та конкуренції на інших ринках. Натомість, скоординований підхід, наприклад, формування торговельного блоку або коаліції, яка підтримує вільну торгівлю всередині країни, може перенаправити торгівлю між членами та пом'якшити вплив тарифів США. Показовою є й керована, кооперативна відповідь ЄС щодо тарифів на сталь і алюміній США, коли у 2018 році ЄС запровадив тарифи на ребалансування на вибрані американські товари (як політико-економічний сигнал), водночас зберігаючи переговорний трек. Ефективність цього підходу проявилася у 2021 році, коли угода між ЄС та США призупинила відповідні тарифні заходи [150; 151]. Окрім ЄС, у кожному регіоні світу функціонують інтеграційні об'єднання, що створюють потенціал для координації політики держав у межах цих структур, зокрема, МЕРКОСУР (Латинська Америка), АСЕАН (Південно-Східна Азія), Африканський Союз (Африка), Рада співробітництва арабських держав Перської затоки (Близький Схід), Південноазійська асоціація регіонального співробітництва (Південна Азія) та інші. Саме співпраця та досягнення домовленостей у межах регіональних інтеграційних об'єднань виявляються найбільш дієвим механізмом, оскільки універсальні міжнародні інституції, здатні реалізовувати подібні питання (зокрема СОТ), нині перебувають у стані інституційної кризи.

Наразі раптові тарифи США 2025 року змогли спричинити стрибки світових цін, які без скоординованої реакції підживлювали інфляційні очікування та спричинили короткострокове падіння фондових ринків, а також інші негативні наслідки, які виявили та окреслили на попередніх етапах дослідження [152]. Окремо важливо враховувати, що торговельні потрясіння завдають шкоди і фінансовій інфраструктурі зовнішньої торгівлі, яка залежить від стабільних грошових потоків, ланцюгів поставок і регуляторних рамок, а тому чутлива до

різких тарифних змін. Кінцева мета міжнародних і національних інституцій у цьому напрямі – забезпечити, щоб фінансова й торговельна архітектура могла поглинати, а не поглиблювати турбулентність ринків [153].

По-друге, напрям соціально-економічної внутрішньої адаптації держав до умов торговельної війни США передбачає окреслення внутрішніх векторів політики, спрямованих на пом'якшення наслідків зовнішньоторговельного тиску, що виникає внаслідок протекціоністських заходів США. На відміну від першого напрямку, орієнтованого на стабілізацію міжнародного середовища, цей підхід охоплює інструменти внутрішньої економічної політики, зміст і пріоритетність яких зумовлені відмінностями між державами за рівнем розвитку, структурою експорту, роллю в глобальних ланцюгах постачання та глибиною торговельної залежності від США. Враховуючи нерівномірність застосування тарифних обмежень і асиметрію їхнього впливу на галузеву структуру економіки, доцільним є формування адаптаційних механізмів саме на рівні внутрішнього соціально-економічного простору кожної держави [153].

Відповідно, напрями такої адаптації доцільно визначати індивідуально для кожної держави з урахуванням певних особливостей, а саме:

1) секторальна залежність країн від США. Проявляється в тому, що тарифні підвищення Сполучених Штатів у 2025 році по-різному впливають на окремі товарні групи (зокрема сталь, автомобілі, напівпровідники), а також у тому, що частина держав має високу концентрацію експорту саме в таких вразливих позиціях. Унаслідок цього глибина впливу на національні економіки, з огляду на їхню спеціалізацію, є різною. За таких умов економіка однієї країни може бути критично залежною від сектора, який потрапляє під тарифний або суміжний регуляторний тиск, тоді як для іншої держави аналогічні заходи матимуть другорядний, обмежений ефект. Це формує ситуацію, коли країна, чия ключова експортна галузь безпосередньо постраждала від тарифів США, зазнає концентрованих внутрішніх потрясінь (через скорочення зовнішнього попиту, зростання витрат і втрату інвестиційної динаміки), тоді як економіки поза «зоною ураження» відповідних товарних груп здебільшого відчують лише послаблений

хвильовий ефект. Ілюстративним у цьому сенсі є приклад Південної Кореї, яка зазнала істотного тиску внаслідок тарифних заходів та експортного контролю, що охоплювали електроніку й акумуляторні технології. У відповідь державна політика була переорієнтована на значні внутрішні субсидії для досліджень і розробок та підтримку високотехнологічного виробництва з метою збереження стійкості відповідних галузей. Натомість Чилі, яка відчула лише нівельований ефект від тарифної політики США, зіткнулася з менш серйозними внутрішніми потрясіннями і потребувала значно обмеженіших компенсаційних заходів. Така асиметрія має принципове значення, оскільки різна глибина секторальних шоків зумовлює різні масштаби й інтенсивність державного втручання: для одних держав актуалізуються інструменти фінансової підтримки, стимулювальні та модернізаційні програми, тоді як для інших достатніми можуть бути точкові регуляторні чи фіскальні корекції. Відповідно, внутрішня адаптація в цьому випадку полягає в розгортанні цільових національних програм (зокрема пільгових кредитних ліній, податкових стимулів для імпортозаміщення та, за потреби, антикризових монетарних заходів) для стабілізації витрат у вразливих секторах і стимулювання локального виробництва. Реакція Південної Кореї відображає таку логіку, оскільки посилення фінансової підтримки напівпровідникових і технологічних компаній було спрямоване на утримання конкурентоспроможності в умовах підвищеної невизначеності торговельної політики США [154];

2) асиметрія інфляції внутрішніх витрат. Зумовлена нерівномірною передачею зростання витрат через глобальні ланцюги поставок та відмінностями у структурі імпорту і ступені залежності від імпортних компонентів; її прояв полягає у диспропорційному підвищенні собівартості ресурсів і проміжних товарів у частині економік, тоді як в інших відповідні зміни є значно слабшими. За таких умов країни, які значною мірою покладаються на імпортні комплектуючі, що опинилися під тарифним тиском, стикаються зі зростанням виробничих витрат, що, у свою чергу, посилює внутрішній інфляційний тиск, тоді як економіки з диверсифікованою ресурсною базою або ширшим використанням вітчизняних ресурсів зазнають відносно пом'якшеного впливу. Характерним прикладом є кейс

В'єтнаму, виробничий сектор якого суттєво залежить від електронних компонентів із Китаю. Після набуття чинності тарифів США на китайські технологічні товари в'єтнамські підприємства зіткнулися з подорожчанням ресурсів та затримками у постачанні, що спричинило зростання локальних виробничих витрат і стало частиною ширшого ефекту глобального цінового тиску на фактори виробництва, коли тарифні бар'єри піднімають вартість ресурсів у всьому міжнародному ланцюгу постачання. Звідси випливає, що країни з високою часткою імпортованих ресурсів змушені активувати внутрішні стабілізаційні механізми – податкові пільги на матеріали, пільгове кредитування, а за потреби й корекцію валютного курсу чи процентних ставок – щоб стримати інфляцію витрат, якої не відчують держави з іншою структурою імпорту. На практиці це означає використання фіскальних та монетарних інструментів для захисту виробників і споживачів від стрибків цін, спричинених тарифами, тоді як менш вразливі економіки не потребують таких масштабних заходів, що вказує на різницю в адаптації на внутрішньому рівні [155];

3) соціальні наслідки для ринку праці. Вони спричинені нерівномірним впливом тарифних заходів на зайнятість (зокрема, скороченням робочих місць в експортно-орієнтованих галузях поряд з потенційним зростанням зайнятості в «захищених» сегментах), обмеженою мобільністю робочої сили та відмінностями в галузевій структурі зайнятості, що визначає нерівномірність впливу на національних ринках праці. Їх прояв – у концентрації втрат робочих місць у певних секторах і регіонах та, як наслідок, у підвищенні ризиків соціальної нестабільності за умови відсутності стабілізаційних інструментів. За критичних обставин уряди змушені реагувати на локальні скорочення зайнятості як у випадках спаду в експортних секторах, так і в ситуаціях, коли зростання вартості імпортованих ресурсів підвищує витрати підприємств, оскільки сплески безробіття здатні трансформуватися в ширші соціально-економічні дисбаланси. У цьому контексті варто згадати Мексику, де у 2025 році через тарифи і зниження попиту посилилася втрата робочих місць у регіонах, що виробляють автомобілі, а в прикордонному місті Сьюдад-Хуарес із середини 2023 року до середини 2025 року було втрачено понад 64 тисячі робочих місць на заводах через тарифи, введені у квітні Трампом.

У цьому контексті заходи внутрішнього реагування мають включати розгортання національних програм підтримки працівників (зокрема механізмів страхування на випадок безробіття, перепідготовки та підвищення кваліфікації), поєднаних із регіонально спрямованими заходами зі створення робочих місць і стимулюванням внутрішніх інвестицій у нові види діяльності, здатні поглинати вивільнену робочу силу. У випадку Мексики це, зокрема, передбачає інструменти підтримки працівників експортно-орієнтованого виробництва і формування умов для залучення альтернативних інвестиційних потоків з метою недопущення переростання торговельних потрясінь у довгострокове структурне безробіття [156; 157];

4) внутрішні регіональні дисбаланси. Виникають тому, що торговельні війни не впливають на країну рівномірно і концентрують негативні наслідки в окремих просторових осередках – експортно-орієнтованих провінціях, промислових кластерах, портових містах, тоді як різна економічна структура регіонів трансформує тарифний тиск у просторову нерівність. У такій ситуації одні території входять у рецесію, тоді як інші зберігають стабільність або зростають, що робить єдину національну політику недостатньою і потребує окремих регіональних рішень. Наочним прикладом є Німеччина, де південні землі (зокрема Баварія та Баден-Вюртемберг), як ядро автомобільного експорту та локалізації великих виробників на кшталт BMW і Mercedes, зазнали істотно сильнішого тиску внаслідок тарифу США на імпортовані автомобілі, ніж досить диверсифіковані північні регіони, орієнтовані переважно на внутрішньоєвропейську торгівлю; наслідком стали локальні диспропорції (уповільнення виробничої активності, посилення ризиків для зайнятості, зниження регіональних доходів) при відносно пом'якшеному ефекті для інших частин країни. У таких умовах внутрішня адаптація має бути регіонально диференційованою, адже невеликі економіки здатні зосереджувати підтримку на одному чи двох ключових експортних центрах, тоді як великі держави потребують складного поєднання різних інструментів регіональної політики. Ігнорування просторових диспропорцій посилює ризики політичної напруги та призводить до неефективного розподілу ресурсів. Тому внутрішня

адаптація має передбачати формування регіонально специфічних програм підтримки (цільової допомоги кластерам через гранти або податкові стимули для постраждалих секторів у цих регіонах), інфраструктурні інвестиції у найбільш уражені території [158];

5) інвестиційна залежність від ринку США. Вона впливає з чутливості потоків іноземних інвестицій до політичної та регуляторної невизначеності й проявляється у підвищених ризиках відтоку капіталу в країнах зі значною часткою прямих іноземних інвестицій, прямо чи опосередковано пов'язаних зі США, або з інвестиційними проєктами, орієнтованими на доступ до американського ринку. За таких умов держави, що суттєво покладаються на американських інвесторів або будують розвиток на очікуванні стабільного доступу до ринку США, стикаються з відкладенням, призупиненням або припиненням проєктів у моменти загострення торговельної напруженості, а за відсутності швидких внутрішніх заходів підтримки це створює прямі ризики для промислового розвитку та оновлення виробничих потужностей. Ілюстративним є досвід Індії, де у 2025 році фіксувалося уповільнення нових інвестицій у фармацевтичну галузь та сегмент медичних технологій на фоні загострення торговельних суперечок із Вашингтоном, що підвищило обережність транснаціональних корпорацій через ризики втрати індійськими компаніями доступу до американського ринку [159]. Аналогічно, Мексика зіткнулася зі скороченням прямих іноземних інвестицій у виробництво більш ніж на 50% у прикордонному штаті Чіуауа [160]. У країнах із високою залежністю виникає нагальна потреба утримати інвестиційну базу й запобігти зупиненню ключових проєктів, тоді як держави з ширшим і більш диверсифікованим колом інвесторів мають значно більший простір для маневру. У результаті внутрішня адаптація в цьому вимірі має бути спрямована на диверсифікацію джерел інвестицій і стимулювання формування внутрішнього капіталу шляхом запровадження стимулів для альтернативних інвесторів, розвитку національних інвестиційних фондів та державно-приватних партнерств для підтримки ключових секторів. З огляду на індійський приклад, це може поєднуватися з розширенням збутових ринків фармацевтичної продукції в Азії,

Африці та Латинській Америці та паралельним заохоченням внутрішнього виробництва задля залучення місцевих і регіональних інвесторів [161].

Соціально-економічні заходи внутрішньої адаптації є важливим доповненням до стабілізаційних дій держави. Вони допомагають узгодити політику з особливостями конкретної країни – її галузевою структурою, ціноутворенням, зайнятістю, регіональним розвитком та інвестиційними процесами. Оскільки універсальної моделі реагування не існує, вирішальне значення мають гнучкі й адресні внутрішні рішення. Вони не лише зменшують втрати, а й дають змогу використати нові можливості, що виникають під час перебудови світової торгівлі під впливом протекціоністської політики США.

По-третє, слід виокремити напрям, орієнтований на забезпечення стійкості ланцюгів постачання та торговельної інфраструктури як системи фізичних та організаційних мереж, що гарантують переміщення товарів і компонентів у міжнародній торгівлі (судноплавні маршрути, порти, митні процедури, логістичні системи, мережі взаємодії підприємств у сфері міжнародної торгівлі). Торговельні війни США чинять прямий безпосередній вплив на ці системи, оскільки запровадження тарифів і контрзаходів стимулює підприємства до зміни маршрутів і конфігурацій постачання, включно з переорієнтацією імпорту на альтернативні країни, зміною місць кінцевого складання, формуванням запасів критично важливих ресурсів та переглядом контрактних відносин. Такі процеси призводять до перерозподілу вантажопотоків і нерівномірного навантаження на інфраструктуру, коли окремі порти та транспортні коридори працюють у режимі перевантаження, тоді як інші залишаються відносно вільними. У результаті митні служби зіштовхуються з істотно зміненим робочим навантаженням, що виявляється в затримках, зростанні трансакційних витрат та посиленні цінових ризиків у внутрішньому середовищі [162, с.20–21].

Зміст цього напрямку полягає в забезпеченні безперервності торговельних потоків в умовах тарифного навантаження шляхом випереджувального посилення спроможності бізнесу й держави швидко перебудовувати постачання без різких втрат у часі та вартості. Насамперед, цим заходом виступає підвищення прозорості

й керованості ланцюгів постачань. Компанії мають ідентифікувати не лише прямих контрагентів, а й постачальників другого-третього рівнів, фіксувати критичні слабкі ланки та визначати потенційні точки ризику, які стають проблемними після запровадження тарифів (наприклад, коли одна деталь або товар закуповується фактично з одного джерела).

Ще одним важливим елементом є диверсифікація постачальницької бази та використання контрактних механізмів, що уможлиблює швидку заміну джерел імпорту. Кілька альтернативних постачальників дають змогу швидко перерозподіляти замовлення у випадках, коли тарифні заходи роблять основний канал постачання надто дорогим або адміністративно складним [163, с. 7]. Не менш значущим кроком є модернізація торговельної інфраструктури та процедур митного адміністрування, адже перенаправлення потоків перетворює порти, склади й транспортні коридори на вузли підвищеного навантаження. Діджиталізація митних процедур, розширення пропускної здатності портів і терміналів, розвиток внутрішніх транспортних коридорів та альтернативних маршрутів зменшують ризик того, що тарифи призведуть до виникнення заторів, перебоїв у доставці та інших додаткових витрат для виробників і споживачів. Окремим елементом виступає формування резервів критично важливих ресурсів і стратегічних запасів у сферах із високим рівнем залежності від обмеженої кількості постачальників (за аналогією зі створенням стратегічних запасів нафти, проте щодо інших матеріалів, визначальних для виробничих процесів).

Також застосовуються інструменти готовності до швидкої реконфігурації – сценарне планування на випадок припинення постачання певного ресурсу, стандартизовані процедури кваліфікації нового постачальника, логістичні плани перенаправлення, а на рівні підприємств – цифрові системи управління ланцюгами постачань, які дозволяють оперативно перераховувати маршрути, складські запаси та графіки постачання [164].

З практичного погляду, посилення стійкості означає здатність торговельної системи підтримувати безперервність виробництва навіть за умов різких змін тарифної політики, коли перебудова не зупиняє виробництво, а лише змінює його

конфігурацію з прийнятними витратами часу та коштів. Наприклад, якщо для кінцевого продукту вартістю 500 доларів потрібен один спеціалізований компонент ціною 5 доларів, то недоступність або раптове подорожчання саме цього дрібного елемента внаслідок тарифів чи обмежень призводить до зупинки всього виробництва і виникнення непропорційно великих втрат у доходах, зайнятості та експорті. Навпаки, за наявності альтернативного джерела, запасу або швидкої заміни компанія в логістичному ланцюгу сплачує дещо дорожче за компонент чи доставку, проте зберігає ритмічність виробництва та уникає дефіциту й різкого зростання цін для споживача. У сучасних умовах Китай активно застосовує стратегію China+1. Це означає, що компанії не відмовляються від виробництва в Китаї повністю, але паралельно розвивають ще одну базу – виробництва чи постачання – наприклад, у країнах Південно-Східної Азії або в Мексиці [165]. Такий підхід дає змогу швидко збільшити обсяги виробництва чи постачання, якщо митні тарифи або інші обмеження ускладнюють роботу основного каналу. Саме тому ключовим результатом цього напрямку є зменшення ризику перетворення тарифних змін на ланцюгові збої, коли навіть невелике обмеження може спричинити масштабні затримки, зупинки виробництва та різкі коливання цін. Це, своєю чергою, забезпечує більш передбачуване внутрішнє середовище для бізнесу та домогосподарств.

Зосереджуючись на цих трьох ключових напрямках, інші країни та міжнародне співтовариство зможуть ефективніше протидіяти негативним наслідкам торговельних воєн США, пом'якшуючи їхній вплив та підтримуючи стабільніший світовий економічний порядок. Жоден із цих напрямків не передбачає відповіді на тарифи принципом «око за око» (що часто лише загострює проблему); навпаки, вони спрямовані на створення макроекономічних, соціальних та логістичних систем, здатних поглинати негативні наслідки та адаптуватися до них. Торговельні війни затратні і, як правило, призводять до програшу всіх сторін, як свідчать результати багатьох досліджень і сучасний досвід, адже тарифи та невизначеність уповільнюють зростання і продуктивність, підвищують вартість товарів і перешкоджають співпраці. Зрештою, ці зусилля не тільки пом'якшать

негативні наслідки торговельних воєн, що ведуться зараз, але й підготують світ до майбутніх потрясінь, створивши умови, в яких відкрита торгівля зможе витримати будь-які політичні бурі, не завдаючи шкоди економіці в цілому.

3.2 Практичні підходи до мінімізації суспільно-економічних втрат від торговельних війн

Проведений аналіз дає підстави стверджувати, що торговельні війни мають переважно деструктивний характер і завдають шкоди як державі, що ініціює протекціоністські заходи, так і її економічним партнерам, бізнесу та населенню. Вони підвищують витрати виробництва, посилюють ціновий тиск, дестабілізують фінансові ринки та, зрештою, негативно впливають на добробут домогосподарств. Окрім безпосередніх економічних втрат, тарифні конфлікти підривають довіру між державами, знижують передбачуваність правил міжнародної торгівлі та посилюють стратегічну невизначеність у глобальній економіці. Учасники міжнародних ланцюгів постачання змушені переглядати виробничі рішення, переналаштовувати логістичні маршрути та нести додаткові трансакційні витрати, що в підсумку знижує загальну ефективність і послаблює конкурентоспроможність. Водночас протекціоністські дії окремої країни часто провокують дзеркальні заходи у відповідь, формуючи самопідсилювальний цикл тарифної ескалації, який поглиблює економічні втрати для всіх сторін та підвищує ризики фрагментації світового ринку [166].

Очевидно, що в умовах, коли одна держава запроваджує протекціоністські бар'єри, застосування жорстких контрзаходів з боку інших країн не формує дієвого механізму стримування. Навпаки, такі дії лише інституціоналізують конфлікт, фактично підтверджуючи статус торговельної війни, і стимулюють подальшу «гонку» обмежень. У результаті не усувається першопричина протистояння, а посилюється загальний негативний ефект протекціонізму, розширюються масштаби державного втручання у ринкові процеси та зростає рівень викривлень для бізнесу [167]. Водночас так само проблематичним є пряме втручання у внутрішні принципи регулювання іншої держави або спроби примусити її

відмовитися від тарифної політики. Це означало б порушення принципу невтручання у внутрішні справи держави, який, по суті, передбачає заборону для будь-якої держави чи міжнародної організації втручатися у сферу внутрішньої компетенції іншої держави ні прямо, ні опосередковано. Оскільки подібне посягання на суверенітет розглядається як порушення міжнародно-правових норм, можливості безпосереднього «силового» протистояння протекціоністським практикам є обмеженими [168]. Отже, протидія державі, яка застосовує протекціонізм, потребує пошуку інших, більш гнучких і системних інструментів реагування. Саме тому вважаємо доцільним запропонувати кілька підходів, що дають змогу мінімізувати негативні наслідки торговельних війн і водночас зміцнити здатність національних економік адаптуватися до сучасних викликів у сфері міжнародної торгівлі.

1. Поглиблювати економічну інтеграцію. У сучасному глобальному середовищі, де протекціонізм знову використовується як інструмент геоекономічного тиску, інтеграція дедалі менше сприймається як обмеження і дедалі більше постає як джерело стійкості. Те, що раніше трактувалося як ризик для суверенітету, у нинішніх умовах нерідко розглядається як один із механізмів його збереження. Держави, які опиняються під тарифним або регуляторним тиском сильніших економік, як правило, прагнуть захистити власні інтереси не шляхом ізоляції, а через глибшу правову та інституційну «вбудованість» у ширші економічні об'єднання. Така інтеграція посилює переговорні позиції, забезпечує доступ до альтернативних ринків і формує більш передбачувані правила, якими складніше маніпулювати навіть великим державам.

Економічна інтеграція тривалий час сприймалася як загроза суверенітету, адже здавалося, що чим більше країна відкривається світові, тим менше у неї простору для самостійної політики. Саме так розмірковував Джон Мейнард Кейнс, який у лекції «Національна самодостатність» 1933 року, розчарований провалами економічного інтернаціоналізму міжвоєнного періоду, стверджував, що відкритість зайшла надто далеко і що кожна держава прагне «бути господарем» і залишатися

максимально вільною від втручання зовнішнього світу. Відтак інтеграція та суверенітет часто сприймалися як протилежні полюси [169, с. 759].

Цю ідею підтримав у 2000-х роках Дані Родрік з Гарвардського університету, який сформулював «політичну трилему глобальної економіки». На його думку, країни не можуть одночасно мати економічну інтеграцію, демократичну політику та повноцінну національну автономію. Якщо посилюються глобальні правила, уряди втрачають частину свободи самостійно формувати внутрішню політику. Якщо ж пріоритетом стає національний суверенітет, тоді або звужується інтеграція, або виникають обмеження демократичних процедур [170, с. 114].

Однак у сучасну епоху одностороннього протекціонізму автономія дедалі частіше формується не всупереч інтеграції, а завдяки їй. У світі, де держава з домінуючими ринковими можливостями здатна швидко запроваджувати тарифи, обмеження або інвестиційні заборони, саме інтеграція нерідко виконує захисну функцію. Участь у масштабних угодах та об'єднаннях, таких як ЄС, СРТРР чи РСЕР, забезпечує не лише доступ до ринків, а й наявність процедур вирішення спорів, юридичних механізмів захисту та взаємних зобов'язань партнерів. Крім того, економічні союзи закріплюють внутрішні реформи і підвищують прозорість та передбачуваність правил. Показовими в цьому сенсі є приклади держав, які використали інтеграцію як інструмент модернізації інституційного середовища. Так, Іспанія після приєднання у 1986 році до попередників ЄС була змушена відмовитися від значної частини протекціоністських бар'єрів, імплемувати конкурентне законодавство та лібералізувати національні ринки, що в підсумку сприяло зміцненню демократичних інститутів і правового порядку. Подібний шлях пройшла й Польща, для якої вступ до ЄС означав масштабне приведення законодавства у відповідність до європейських стандартів, у тому числі трансформацію непрозорих практик у сфері державних закупівель у більш відкриту й контрольовану систему. У результаті інтеграція, по суті, зменшує вразливість економічної політики до зовнішнього тиску та посилює здатність держави діяти в умовах торговельних шоків. Тобто інтеграція зменшує вразливість економічної політики до зовнішнього тиску [171].

У різних регіонах світу уряди доходять такого ж висновку. Малі економіки, з огляду на обмеженість власних «важелів» впливу, системно обирають шлях відкритості та співпраці, об'єднуючись у нові формати з метою підтримання стабільних торговельних потоків і зменшення вразливості до односторонніх рішень великих держав. Показовим прикладом у цьому сенсі є інтеграційне об'єднання Майбутнє інвестиційне та торговельне партнерство (FITP), ініційоване Новою Зеландією, Сінгапуром та Об'єднаними Арабськими Еміратами і згодом розширене до коаліції з 14 країн [172]. Подібної логіки, хоча й з іншими мотивами, дедалі частіше дотримуються і середні держави, зокрема Індія, Індонезія та Мексика, які традиційно ставилися до глобалізації обережніше, однак нині активніше наголошують на необхідності захищати торгівлю не шляхом ізоляції, а через участь у правилах, що забезпечують передбачуваність і стабільність. Інтеграція в цьому контексті виконує подвійну функцію. З одного боку, вона зміцнює ліберальний економічний порядок через уніфікацію правил та підвищення прозорості регулювання. З іншого боку, вона створює певний захисний ефект від держав, які відходять від цього порядку, оскільки чим більший масив норм держави поділяють між собою, тим складніше будь-якій окремій державі ізолювати партнерів або підпорядкувати їх односторонньому тиску [173].

У зв'язку з цим особливого значення набувають великі багатосторонні угоди. Так, Регіональне всеосяжне економічне партнерство (RCEP), азійське інтеграційне об'єднання за участі Китаю, розглядає можливість прийняття нових членів і подальшого поглиблення інтеграції. Паралельно Європейський Союз і учасники Комплексної та прогресивної угоди про Транстихоокеанське партнерство (СРТПР), серед яких Австралія, Канада, Японія та Мексика, опрацьовують напрями узгодження стандартів та розширення співпраці. Угоди такого типу не обмежуються відкриттям ринків. Вони також формують своєрідний «страховий механізм» проти агресивної тарифної політики, оскільки спільно погоджені норми підвищують передбачуваність і зменшують простір для одностороннього тиску. Зрештою, інтеграція посилює ліберальний економічний порядок і водночас

вибудовує колективний бар'єр проти геоекономічних конфліктів, роблячи міжнародну систему більш стійкою [171].

2. Диверсифікація ланцюгів створення вартості. В умовах, коли провідні держави дедалі частіше використовують торгівлю як інструмент тиску на сусідів, конкурентів або навіть формальних партнерів, сама можливість перервати торговельні відносини перетворюється на відчутний важіль політичного впливу. У такій ситуації економічна незалежність досягається не шляхом згортання зовнішніх зв'язків, а, навпаки, шляхом розширення кола партнерів і розподілу ризиків між кількома напрямками. Саме тому диверсифікація ланцюгів створення вартості набуває значення не лише технічної бізнес-стратегії, а й інструмента захисту від шантажу та одностороннього тиску. Йдеться про формування широких і стабільних торговельних зв'язків із кількома постачальниками навіть щодо одного виду сировини чи товару, з тим щоб жодна окрема країна не могла заблокувати критичний потік і перетворити залежність на політичний аргумент. У цьому вимірі диверсифікацію доречно розглядати як своєрідний захисний щит проти свавільних кроків будь-якої однієї держави. У світі, де окремі актори поведуться як «хулігани», найкращим захистом і так би мовити «вакциною від зараження» політикою однієї країни є наявність широкої мережі зв'язків з багатьма іншими. Адже завдати шкоди окремій країні значно простіше, натомість група взаємопов'язаних держав, яка має альтернативні канали взаємодії, здатна діяти більш стійко та, за потреби, реагувати колективно [171].

Останніми роками структура світової торгівлі суттєво змінилася, і найбільш динамічні торговельні потоки дедалі частіше проходять через країни, що розвиваються. За даними HSBC Global Research, більшість із десяти найшвидше зростаючих торговельних коридорів не включають США. У цій структурі США представлені двома коридорами (зокрема США–В'єтнам, який є лідером за темпами зростання, обсяги імпорту між якими майже потроїлися між 2017 і 2024 роками, зрісши орієнтовно з 48,4 млрд доларів до приблизно 143 млрд доларів), Китай – шістьма, і ЄС – двома (рисунок 3.1) [174; 175].

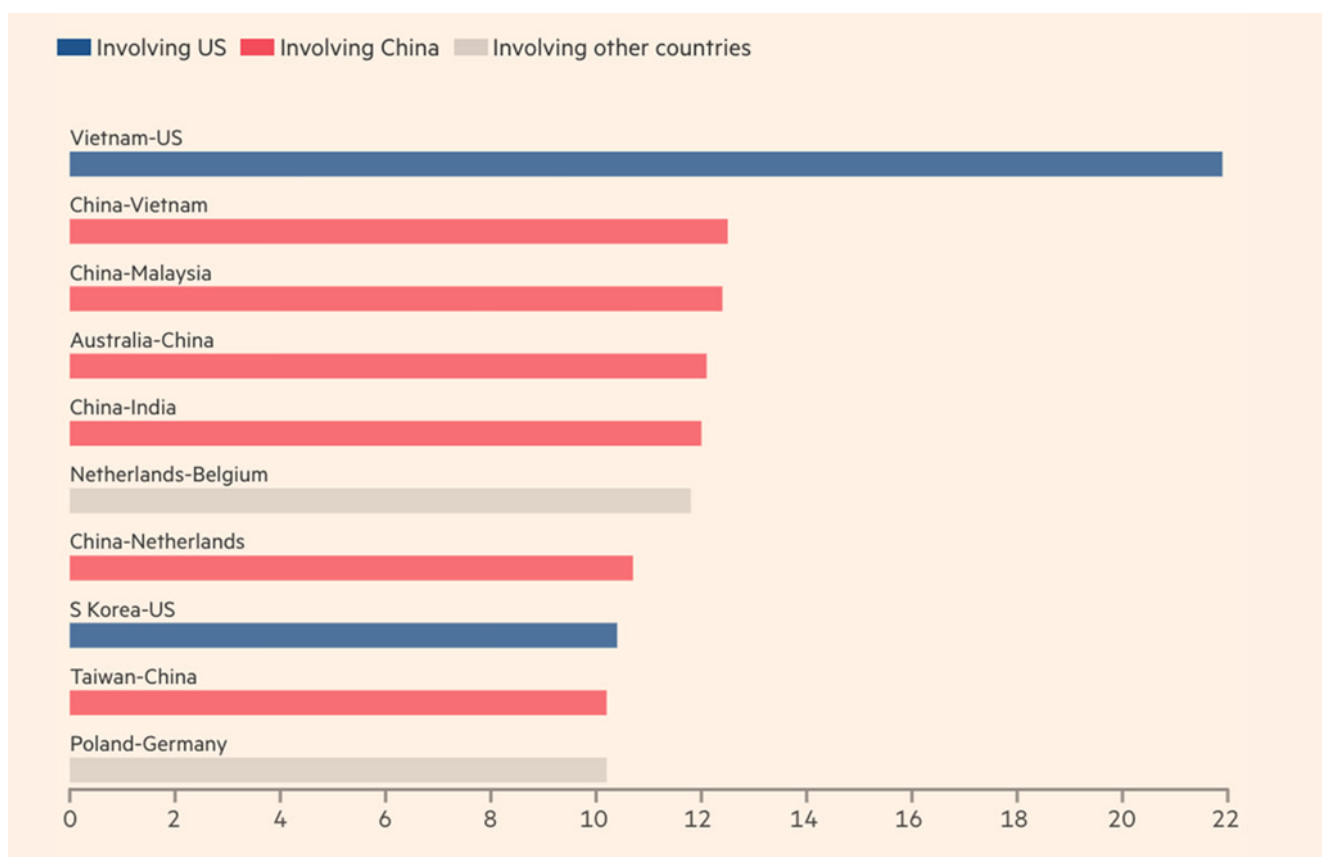


Рисунок 3.1 – Десять глобальних торговельних коридорів із найвищими темпами середньорічного приросту у 2018–2022 рр., % [174]

Водночас така динаміка свідчить не лише про посилення Китаю, а й про те, що процес диверсифікації ланцюгів створення вартості вже розгортається, однак потребує більш збалансованого регіонального виміру. Щоб справді зменшити вразливість до тиску з боку будь-якої однієї держави, важливо, щоб зростала роль інших центрів, зокрема країн Латинської Америки, держав Близького Сходу та азійських економік поза Китаєм. Це, своєю чергою, означає стимулювання нових торговельних маршрутів, розвиток виробничої кооперації та підтримку довгострокових угод, які дають бізнесу можливість працювати одночасно з різними партнерами. У підсумку диверсифікація ланцюгів створення вартості формує більш багатопольярну структуру торгівлі, у межах якої жоден окремий гравець не здатен заблокувати критичні потоки товарів і тим самим перетворити економічну взаємозалежність на прямий інструмент тиску [174].

3. Призначення суддів до Апеляційного органу Світової організації торгівлі (АО СОТ). Порушення Сполученими Штатами базових принципів відкритої торгівлі створює системні ризики для функціонування багатосторонньої

торговельної архітектури. Йдеться передусім про фундаментальні правила СОТ. По-перше, це принцип найбільшого сприяння, який забороняє дискримінацію між торговельними партнерами та вимагає застосовувати однакові тарифні умови до всіх членів. По-друге, це принцип недискримінації при запровадженні тарифів, який не дозволяє карати окремі держави чи групи держав з політичних мотивів [176]. Саме ці два принципи США неодноразово порушували, використовуючи тарифи як інструмент політичного тиску на Індію, Канаду, ЄС, Бразилію та інші країни. На практиці такі дії мали б спричинити оскарження у СОТ, адже у 2000-х роках панелі та АО неодноразово визнавали американські тарифи несумісними з правилами СОТ, зобов'язуючи США їх скасувати та сплатити компенсації. Однак Вашингтон сьогодні діє значно вільніше і впевненіше, оскільки ним же самим було заблоковано інституційний механізм, покликаний забезпечувати остаточність і виконуваність рішень, тобто Апеляційний орган СОТ, роботу якого фактично паралізовано [177].

Апеляційний орган СОТ виконував центральну функцію в системі врегулювання спорів, оскільки розглядав апеляції на звіти груп експертів (панелей), міг залишати їхні правові висновки в силі, змінювати або скасовувати їх, а його звіти разом зі звітами панелей після прийняття Органом з врегулювання спорів ставали остаточними та обов'язковими для сторін спору. До його складу входить 7 суддів, кожен із 4-річним строком повноважень з можливістю одноразового поновлення, тобто загалом до 8 років. Призначення здійснює Орган з врегулювання спорів (до якого входять представники всіх країн-членів) за процедурою консенсусу, що на практиці означає можливість будь-якого члена СОТ заблокувати призначення або перепризначення [178]. США скористалися цією процедурною особливістю і протягом тривалого часу послідовно блокували кадрові рішення щодо Апеляційного органу. Спершу у 2018 році було заблоковано поновлення мандату одного з суддів, а згодом блокування нових призначень призвело до накопичення вакансій. 10 грудня 2019 року сплив термін повноважень двох із трьох останніх суддів, і з 11 грудня 2019 року в Апеляційному органі залишився лише один суддя, що означало втрату кворуму з 3 осіб, необхідного для розгляду апеляцій

[179; 180]. До кінця 2020 року завершився мандат і останнього судді, внаслідок чого всі 7 посад стали вакантними, а АО де-факто припинив функціонування; у такій ситуації сторони й надалі можуть оскаржувати звіт панелі, але через відсутність дієздатного Апеляційного органу апеляція фактично не розглядається. Практичний наслідок цієї ситуації полягає у виникненні правової «порожнечі». Формально сторона може оскаржити звіт панелі, однак через відсутність дієздатного Апеляційного органу така апеляція не розглядається. Відповідно, звіт першої інстанції не набуває статусу остаточного рішення, що підлягає обов'язковому виконанню, і тим самим зникає реальний механізм примусу до дотримання правил. Це підриває довіру до СОТ як до системи, у якій обов'язковість рішень є гарантією передбачуваності міжнародної торгівлі [181].

У відповідь частина держав запровадила тимчасову альтернативу у вигляді багатостороннього арбітражного механізму МРІА, приєднання до якого є добровільним. Проте він не охоплює більшість членів СОТ, не має статусу універсального постійного апеляційного суду і за своєю природою не здатен повноцінно замінити Апеляційний орган [182]. Саме тому відновлення його роботи залишається ключовою умовою повернення довіри до багатосторонньої торговельної системи. Разом із тим блокування з боку США триває. Так, 24 лютого 2025 року Сполучені Штати вже у 84-й раз заблокували ініціативу Колумбії, подану від імені 130 членів СОТ, щодо запуску процедури відбору для заповнення семи вакантних посад в АО [183]. На нашу думку, вимога відновити призначення суддів могла б бути включена до переговорних позицій тих партнерів, від торгівлі з якими США мають найбільшу залежність, насамперед Європейського Союзу, Канади, Мексики, а також держав Південно-Східної Азії. Узгоджений дипломатичний тиск у цьому питанні здатен створити для Вашингтона додаткові стимули повернутися до процедур, що забезпечують дієвість правил багатосторонньої системи. У перспективі саме відновлення Апеляційного органу є критично важливим для стабільності міжнародної торгівлі, оскільки без апеляційного рівня система врегулювання спорів втрачає свою завершеність і, відповідно, стримувальний ефект.

4. Інституційне забезпечення системи стримування і протигага на національному рівні. У демократичних державах концентрація влади в одних руках традиційно розглядається як один із ключових ризиків для правопорядку, тому формується система стримувань і протигага, що ґрунтується на поділі влади між законодавчою, виконавчою та судовою гілками. Кожна з них має чітко окреслені конституційні повноваження і власний набір функцій, а також інструменти контролю за діями інших інституцій. Логіка цієї конструкції полягає в тому, щоб не допустити ситуації, коли одна гілка влади одноосібно визначає політичний курс або використовує повноваження всупереч публічному інтересу. Якщо ж одна інституція виходить за межі компетенції, інші мають механізми реагування, зокрема політичні процедури контролю, судові оскарження або вимогу перегляду рішень, що дозволяє відновлювати баланс у системі [184].

У Сполучених Штатах зазначена модель реалізується через взаємодію трьох гілок влади, відображених на рисунку 3.2, тобто Конгресу (законодавча влада), Президента (виконавча влада) та системи судів (судова влада) [185].

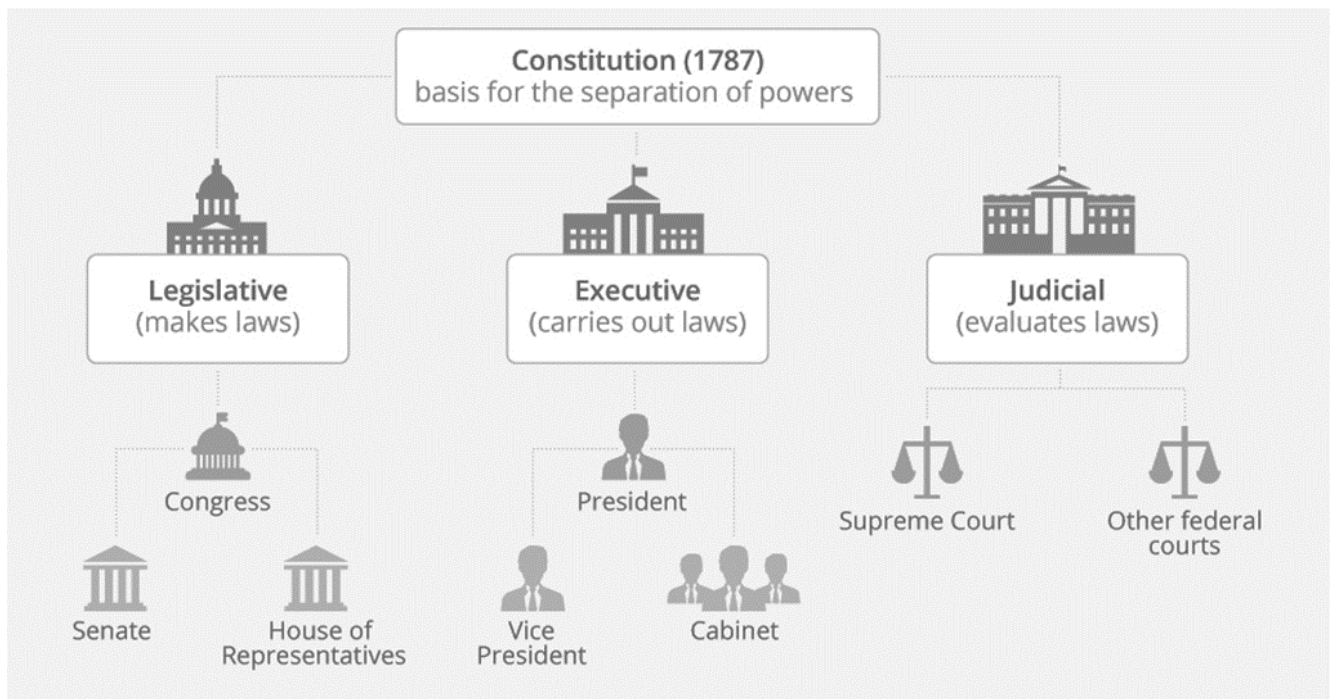


Рисунок 3.2 – Система організації державної влади у США [185]

Конгрес визначає базові засади торговельної політики, встановлює тарифні та нетарифні обмеження, ухвалює закони у сфері зовнішньої торгівлі, ратифікує торговельні угоди та вирішує, які повноваження і в яких межах можуть бути

делеговані президентові, зокрема на випадок надзвичайних ситуацій або спеціальних обставин. Президент, зі свого боку, реалізує торговельну політику на практиці і може запроваджувати або коригувати торговельні обмеження лише в межах делегованих Конгресом повноважень або у вузько визначених законом випадках, пов'язаних із загрозою національній безпеці чи шкідливою торговельною практикою іншої держави. Судова влада здійснює контроль за тим, щоб і Конгрес, і Президент діяли в межах конституційних та законодавчих повноважень, перевіряючи правомірність тарифних заходів і тлумачення торговельних норм, тобто не формуючи власної торговельної політики, а оцінюючи відповідність рішень вимогам Конституції та законодавства [186; 187; 188; 189].

В умовах, коли міжнародні інституції, зокрема СОТ, тимчасово втрачають спроможність ефективно стримувати протекціонізм великих держав, зростає значення саме внутрішньої системи стримувань і противаг. Для США це особливо помітно в судових процесах щодо законності тарифів, запроваджених на підставі надзвичайних повноважень, зокрема за ІЕЕРА, де ключовим є питання, чи не було перевищено межі, встановлені Конгресом [123]. Окрему увагу в контексті інституційної стійкості привертають і ситуації, які в публічному просторі викликали дискусію щодо доброчесності процесу ухвалення рішень у сфері торговельної політики. Так, 14 листопада 2025 року швейцарська делегація подарувала Трампу золотий злиток і годинник Rolex для його президентської бібліотеки, після чого тарифні ставки проти Швейцарії були знижені з 39% до 15% [190]. Аналогічно, у травні Катар передав Дональду Трампу президентський літак вартістю близько 400 млн доларів, і вже у жовтні ця держава отримала дозвіл на будівництво навчального центру для своїх винищувачів на базі ВПС в Айдахо [191; 192]. Навіть якщо такі випадки не доводять причинно-наслідкового зв'язку, вони щонайменше створюють враження потенційного переплетення державних рішень із приватними інтересами, а це суперечить базовій ідеї публічної служби та підриває довіру до політики як до інструмента загального блага.

Такі епізоди свідчать, що система стримувань і противаг фактично дала збій, а міжнародні інституції, зокрема СОТ, через блокування її апеляційного механізму

наразі не мають інструментів, щоб вплинути на подібні рішення. У цих умовах вирішальна роль переходить до внутрішніх механізмів контролю, і сьогодні в США вона реалізується через судовий перегляд законності тарифів, запроваджених на підставі ІЕЕРА, що має на меті відновити належний баланс між гілками влади та забезпечити повернення до конституційно врегульованого процесу формування торговельної політики [193].

Таким чином, кожна держава має не лише покладатися на міжнародні інституції, а й володіти дієвою внутрішньою системою стримувань і противаг, здатною виправляти дисбаланси, що виникають унаслідок зловживання владними повноваженнями. Така національна система повинна запобігати перетворенню торговельної політики на інструмент приватних інтересів і забезпечувати повернення економічної політики до правових та інституційно коректних процедур [194].

Отже, торговельні війни є специфічним інструментом зовнішньої політики, на який неможливо відповідати простими або одновимірними заходами, оскільки вони формують комплексні ризики як для національних економік, так і для міжнародного порядку. Ефективна протидія таким викликам передбачає поєднання наднаціональних механізмів, зокрема зміцнення міжнародних інституцій торговельної системи та розширення партнерств, із національними інструментами, здатними підтримувати внутрішню інституційну рівновагу та запобігати зловживанню владними повноваженнями. Запропоновані підходи демонструють, що лише системне поєднання міжнародних і внутрішніх рішень дає можливість мінімізувати шкоду від торговельних війн та підтримати стійкість держав у сучасному міжнародному середовищі.

ВИСНОВКИ

На підставі комплексного дослідження теоретичних і прикладних аспектів торговельних війн як механізму реалізації національних інтересів США на глобальних ринках було отримано результати, які полягають у наступному.

У межах розгляду концептуальних засад формування зовнішньоторговельної політики встановлено, що міжнародна торгівля, попри наявність загальноприйнятої дефініції, інтерпретується через різні аналітичні підходи залежно від наукової традиції та регіонального контексту. Це підтверджує багатовимірність даного явища і, відповідно, потребу застосування комплексного методологічного інструментарію. Узагальнення теоретичних підходів до міжнародної торгівлі засвідчило наявність дуалізму між лібералізмом і протекціонізмом. Лібералізація торгівлі загалом підвищує сукупний добробут, однак вигоди й втрати розподіляються нерівномірно, тоді як протекціонізм підтримує окремі групи ціною зниження ефективності та зростання цін. У такій конфігурації торговельні війни виступають інструментальною формою прояву протекціонізму.

Подальший аналіз теоретичних аспектів торговельної війни показав, що це явище не тотожне війні у класичному розумінні, оскільки йдеться про економічний, а не збройний конфлікт. Їхньою метою є комерційна вигода або коригування недобросовісної торговельної практики. У межах дослідження узагальнено ключові ознаки торговельної війни, серед яких дво- або багатосторонній характер конфронтації, послідовне запровадження тарифних бар'єрів, використання нетарифних обмежень, загострення публічної риторики та негативний вплив на глобальні ланцюги створення вартості. Окремо визначено тарифні й нетарифні інструменти торговельної політики відповідно до підходів СОТ, а також встановлено, що нетарифні заходи в середньому зумовлюють суттєвіші суспільні втрати та негативніші економічні наслідки порівняно з тарифними.

Оцінювання результативності торговельних війн засвідчує, що наукові підходи до цієї проблеми істотно відрізняються, однак їх узагальнення демонструє

перевагу аргументів щодо загальної неефективності таких заходів. Ліберальна традиція послідовно акцентує на деструктивному впливі торговельних конфліктів на добробут, ринкову рівновагу та глобальну стабільність, тоді як протекціоністські підходи допускають можливість позитивних ефектів лише за вузько окреслених умов, як привило, у короткостроковій перспективі. Загалом кількісне порівняння позитивних і негативних наслідків свідчить, що останні мають значно ширший і системніший характер, що дає підстави розглядати торговельні війни як інструмент з високим рівнем ризику та низьким потенціалом довгострокової ефективності.

Занурення в історію торговельної політики США засвідчує, що її розвиток мав не лінійну а хвильову динаміку з чергуванням періодів відкритості та нових піднесень протекціонізму, які разом формують шість історично виокремлених етапів. Порівняння коливань середньої ефективної тарифної ставки свідчить, що сплески жорстких обмежень виникали переважно як реакція на кризи, структурні дисбаланси або зміни політичного курсу, тоді як фази лібералізації збігалися з розширенням участі США у світовій торгівлі та швидким економічним відновленням. Сучасний етап характеризується черговим поверненням до протекціоністської моделі як ключового інструменту впливу на глобальні торговельні потоки.

Національні інтереси США, які адміністрація Дональда Трампа задекларувала як підґрунтя тарифів 2025 року, реалізується суперечливо. Наразі не спостерігається ні суттєвого скорочення торговельного дефіциту, ні ознак стійкого промислового відродження, а сама тарифна стратегія не отримала підтримки більшості американського суспільства. Запроваджені тарифи переважно виконують функцію інструмента тиску в переговорах, що призвело до перегляду частини домовленостей і пом'якшення низки ставок. Тоді як окремі рішення, наприклад, 50% тариф на Бразилію, мають на меті не стільки досягти результатів у сфері торгівлі, скільки втрутитись у внутрішню політику іншої країни. Окрім цього, законність частини тарифів, що були запроваджені на підставі ІЕЕРА, розглядається Верховним судом, що посилює сумніви щодо відповідності тарифної політики конституційним повноваженням президента США.

Дослідження економічних наслідків тарифної політики 2025 року свідчить, що її безпосередній вплив на ключові макроекономічні показники поки що виглядає обмеженим. Це пояснюється, з одного боку, пом'якшенням фактичного тарифного тиску після відмови США від найрадикальніших ставок, а з іншого боку – стабілізацією фондових ринків і частковим відновленням світової торгівлі. Водночас зберігається підвищена невизначеність, а відкладений ефект тарифів, як правило, проявляється з часом і чіткіше відобразиться у показниках 2026 року. Галузевий аналіз на прикладі автомобільної та меблевої промисловості демонструє, що секторальні тарифи завдають шкоди як іноземним виробникам, так і національним компаніям США, оскільки всі вони інтегровані в глобальні ланцюги створення вартості. У цьому сенсі доцільнішим виглядало б зміщення акценту на нетарифні інструменти підтримки, орієнтовані на модернізацію виробництва та підвищення конкурентоспроможності національних галузей.

Напрямки пом'якшення наслідків торговельних воєн США доцільно розглядати як узгоджену систему трьох взаємопов'язаних блоків політики: глобальної макрофінансової стабілізації, внутрішньої соціально-економічної адаптації та підвищення стійкості ланцюгів постачання і торговельної інфраструктури. Внутрішня адаптація при цьому має враховувати секторальну структуру економіки, асиметрію інфляційних витрат, регіональні дисбаланси та інвестиційну залежність від США. Тоді як відповідь на тарифні заходи у формі «дзеркального» відтворення не є ефективною, а лише поглиблює проблему. Країни вступають у торговельні війни, однак можливість виходу з них переможцем залишається сумнівною.

Проведений аналіз дає підстави запропонувати кілька підходів до мінімізації суспільно-економічних втрат від торговельних воєн США. Насамперед ідеться про поглиблення економічної інтеграції, що посилює переговорні позиції держав і знижує вразливість до одностороннього тиску. Важливим напрямом є диверсифікація ланцюгів створення вартості та торговельних коридорів на регіональному і глобальному рівнях, оскільки вона зменшує ризики блокування критичних потоків товарів і перетворення взаємозалежності на інструмент

шантажу. Необхідним є також відновлення роботи Апеляційного органу СОТ шляхом призначення семи суддів, оскільки його діяльність була заблокована Сполученими Штатами. Саме цей орган виконує функцію ключового запобіжника, здатного змусити країну скасувати тарифи, що суперечать правилам вільної торгівлі та несумісні з нормами СОТ. Не менш значущим є зміцнення внутрішньої системи стримування і противаг, оскільки вона дозволяє запобігти зловживанню дискреційними повноваженнями іншої гілки влади у сфері торговельної політики. Дієва відповідь на протекціонізм можлива лише через системне поєднання міжнародних і внутрішніх рішень, спрямованих на зниження рівня невизначеності, захист добросовісної конкуренції та підтримку стійкого економічного розвитку в довгостроковій перспективі. У результаті такі підходи створюють умови, за яких держави здатні підтримувати інституційну та економічну стійкість у сучасному міжнародному середовищі.

Отже, проведені дослідження підтверджують, що торговельні війни, використані США як інструмент реалізації національних інтересів на глобальних ринках, мають суперечливий характер і породжують значно більше ризиків, ніж довгострокових вигод. Проведений аналіз показав, що сучасний протекціонізм підвищує рівень невизначеності, ускладнює функціонування глобальних ланцюгів постачання та генерує секторальні втрати особливо у галузях, глибоко інтегрованих у транснаціональні виробничі мережі. Аналіз подій 2025 року підтверджує, що ефекти тарифної політики мають відкладений характер і стають очевидними лише після того, як підприємства та споживачі змінюють свою поведінку. Відтак реакція на ці виклики має ґрунтуватися на скоординованому поєднанні наднаціональних і національних інструментів та бути спрямованою на адаптацію, а не на взаємне нарощування обмежень. Викладені в дослідженні висновки та пропозиції дозволяють сформулювати цілісне бачення впливу сучасної політики протекціонізму США на економічні та суспільні процеси, а також окреслити комплексний підхід до вирішення актуальних проблем у сфері торгівлі, наслідки яких безпосередньо відчуває світова спільнота.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. International Trade. Study Material. Barasat Government College. P. 22.
URL: <https://bgc.ac.in/pdf/study-material/International-Trade.pdf> (date of access: 03.10.2025).
2. Лук'яненко Д. Г. Поручник А. М. Столярчук Я. М. Міжнародна економіка: підручник. Київ : КНЕУ, 2014. 764 с.
URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/0c2f066a-6580-4169-b2e1-5cb63251f05f/content> (дата звернення: 03.10.2025).
3. Козак Ю. Г. Логвінова Н. С. Барановська М. І. та ін. Міжнародна торгівля. Підручник. 4-ге вид. Київ : Центр учб. літ., 2011. 512 с.
URL: <https://library.nusta.edu.ua/depository/Оцифровані%20документи/МІЖ%20ТОРГ.pdf> (дата звернення: 03.10.2025).
4. Prof Dr Clemens Büter Hochschule Koblenz. Außenhandel. 2018.
URL: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/aussenhandel-31660/version-255213> (date of access: 03.10.2025).
5. Saylor Academy. International Trade: Theory and Policy.
URL: https://saylordotorg.github.io/text_international-trade-theory-and-policy/s04-01-the-international-economy-and-.html#:~:text=International%20trade%20is%20a%20field,The%20typical%20course%20describes%20economic (date of access: 03.10.2025).
6. Components of Current International Economics. Norwich University - Online.
URL: <https://online.norwich.edu/online/about/resource-library/5-components-current-international-economics#:~:text=International%20trade%20is%20the%20economic,lower%20opportunity%20cost%20than%20others> (date of access: 03.10.2025).
7. 國際貿易 [International Trade]. – Mingshin University of Science and Technology.
URL: <https://www.mice.stu.edu.tw/國際貿易/#:~:text=國際貿易> (дата звернення: 03.10.2025).

8. Absolute Advantage in International Trade: The Adam Smith Perspective. Microeconomics-II. URL: <https://banotes.org/microeconomics-ii/absolute-advantage-adam-smith-international-trade/> (date of access: 04.10.2025).
9. Катерина Данилова. Спадщина Д. Рікардо у XXI столітті: теорія порівняльних переваг крізь призму історико-інституціонального аналізу. Історія народного господарства та економічної думки України. 2017. № 50. С. 172–208. URL: <https://europub.co.uk/articles/-A-317365> (дата звернення: 04.10.2025).
10. Lily Hulatt. Heckscher-Ohlin Model: Assumptions and Graph | Vaia. Vaia. URL: <https://www.vaia.com/en-us/explanations/macroeconomics/international-economics/heckscher-ohlin-model/#:~:text=there%20exist%20two%20countries,%20production%20possibilities%20frontier%20as%20follows> (date of access: 05.10.2025).
11. Кознк В.В Пайкова Л.А Давнленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. Навч. посіб. 3-тє вид. Київ : Знання-Прес, 2008. 406 с. URL: <https://www.info-library.com.ua/books-book-110.html> (дата звернення: 05.10.2025).
12. Douglas A. Irwin. "Ohlin Versus Stolper-Samuelson?," NBER Working Paper 7641 (2000),. P. 30. URL: <https://doi.org/10.3386/w7641>. (date of access: 05.10.2025).
13. Michael E. Porter. The Competitive Advantage of Nations. Harvard Business Review. URL: <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations> (date of access: 06.10.2025).
14. Paul Krugman. Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. The American Economic Review. 1980. Vol. 80, no. 5. pp. 950–959. URL: <https://www.jstor.org/stable/1805774> (date of access: 06.10.2025).
15. Brander J. A., Spencer B. Strategic trade policy. Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 1995. 76 p.
16. Govind Kumar. Protectionism vs. Free Trade: Evaluating the Long-term Consequences of Trade Wars on Globalization. The Infinite – An Online Peer Reviewed Journal. 2025. Vol. 2, no. 8. pp. 77–84.

17. Trade Liberalisation - Economics Help. Economics Help.
URL: <https://www.economicshelp.org/blog/glossary/trade-liberalisation/> (date of access: 07.10.2025).

18. Protectionism | Definition, Examples, & Facts | Britannica
Money. Encyclopedia Britannica.
URL: <https://www.britannica.com/money/protectionism> (date of access: 07.10.2025).

19. Ortiz-Ospina E., Beltekian D., Roser M. Trade and Globalization. Our
World in Data. URL: <https://ourworldindata.org/trade-and-globalization#:~:text=After%20World%20War%20II%20trade,value%20of%20total%20global%20output> (date of access: 08.10.2025).

20. Globalization over 5 centuries. Our World in Data.
URL: <https://ourworldindata.org/grapher/globalization-over-5-centuries?time=earliest..latest> (date of access: 08.10.2025).

21. Oatley T. International Political Economy. Routledge, 2018. 412 p.
URL: <https://doi.org/10.4324/9781351034661> (date of access: 08.10.2025).

22. Ha-Joon Chang John Gershman. Kicking Away the Ladder: The "Real"
History of Free Trade - FPIF. Foreign Policy In Focus.
URL: https://fpif.org/kicking_away_the_ladder_the_real_history_of_free_trade/#:~:text=Despite%20these%20limitations,%20as%20we,up%20periods (date of access: 09.10.2025).

23. Farhan M. Supply Chain Strategy to Support the Independence of the
Defense Industry. International Journal of Social Science Research and Review. 2023.
Vol. 6, no. 1.pp. 177–185. URL: <https://doi.org/10.47814/ijssrr.v6i1.774> (date of access: 09.10.2025).

24. Juan Carlos Hallak and Eduardo Levy Yeyati. Failed Protectionism: What
Latin America Can Teach Us. Americas Quarterly.
URL: <https://www.americasquarterly.org/article/failed-protectionism-what-latin-america-can-teach-us/> (date of access: 09.10.2025).

25. Trade Wars. Corporate Finance Institute.
URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/economics/trade->

wars/#:~:text=A%20trade%20war%20is%20an,This%20creates%20the%20“warring”%20concept (date of access: 10.10.2025).

26. How trade war and Trump's rhetoric are further unsettling the economy. PBS News. URL: <https://www.pbs.org/newshour/show/how-trade-war-and-trumps-rhetoric-are-further-unsettling-the-economy> (date of access: 10.10.2025).

27. Trade wars: what are the EU's trade defence instruments? | Topics | European Parliament. Topics | European Parliament. URL: <https://www.europarl.europa.eu/topics/en/article/20180308STO99328/trade-wars-what-are-the-eu-s-trade-defence-instruments#:~:text=There%20is%20also%20the%20risk,Read%20on> (date of access: 10.10.2025).

28. Eric White Consultant Lode Van Den Hende Partner and Morris Schonberg Senior associate. Understanding the trade war. HSF Kramer. URL: <https://www.hsfkramer.com/insights/2018-06/understanding-the-trade-war#Comment> (date of access: 10.10.2025).

29. War - (AP US Government) - Vocab, Definition, Explanations | Fiveable. Focused study guides for every class | Fiveable. URL: <https://fiveable.me/key-terms/ap-gov/war> (date of access: 11.10.2025).

30. Giles Crouch | Digital Anthropologist. Social Media's Role In Trade Wars. Medium. URL: <https://gilescrouch.medium.com/social-medias-role-in-trade-wars-d0d9b3d261f1> (date of access: 11.10.2025).

31. WTO | Glossary - tariffs. World Trade Organization - Home page - Global trade. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/tariffs_e.htm?utm_source (date of access: 11.10.2025).

32. Forms of Import Tariffs. World Integrated Trade Solution (WITS) | Data on Export, Import, Tariff, NTM. URL: https://wits.worldbank.org/WITS/wits/WITSHelp/Content/Data_Retrieval/P/Intro/C2.Forms_of_Import_Tariffs.htm (date of access: 11.10.2025).

33. Types of Tariffs. World Integrated Trade Solution (WITS) | Data on Export, Import, Tariff, NTM.
URL: https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Data_Retrieval/P/Intro/C2.Types_of_Tariffs.htm (date of access: 11.10.2025).

34. Key differences between Anti-Dumping Duty, Safeguard Duty, and Countervailing Duty | TaxTMI. TaxTMI.
URL: <https://www.taxtmi.com/article/detailed?id=13789#:~:text=Summary:,unfair%20advantage%20in%20the%20market.> (date of access: 11.10.2025).

35. WTO | Glossary - tariff binding. World Trade Organization - Home page - Global trade.
URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/tariff_binding_e.htm?utm_source (date of access: 12.10.2025).

36. Krugman P. R. Obstfeld M. & Melitz M. J. International Economics: Theory and Policy (9th Edition). Addison-Wesley, 2011. 701 p.

37. Non Tariff Measures. World Integrated Trade Solution (WITS) | Data on Export, Import, Tariff, NTM.
URL: https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Data_Retrieval/P/Intro/C2.Non_Tariff_Measures.htm (date of access: 12.10.2025).

38. GATT Article XI. Animal Biosciences |.
URL: https://animalbiosciences.uoguelph.ca/~gking/Ag_2350/gattxi.htm#:~:text=,of%20any%20other%20contracting%20party (date of access: 12.10.2025).

39. WTO | Agreement on Technical Barriers to Trade. World Trade Organization - Home page - Global trade.
URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/tbt_e/tbtagr_e.htm#:~:text=2,creating%20unnecessary%20obstacles%20to (date of access: 13.10.2025).

40. ARTICLE XXI SECURITY EXCEPTIONS. World Trade Organization - Home page - Global trade.
URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gatt_ai_e/art21_e.pdf (дата звернення: 13.10.2025).

41. What Are Economic Sanctions?. Council on Foreign Relations. URL: <https://www.cfr.org/background/what-are-economic-sanctions> (date of access: 13.10.2025).

42. Game Theory and Tariffs: Are Trade Wars Really Tar-rific and Efficient?. Berkeley Economic Review – UC Berkeley’s Premier Undergraduate Economics Journal. URL: <https://econreview.studentorg.berkeley.edu/game-theory-and-tariffs-are-trade-wars-really-tar-rific-and-efficient/> (date of access: 14.10.2025).

43. Tradeoffs, Tariffs, and Trade Wars. Cornell University. URL: <https://blogs.cornell.edu/info2040/2021/09/30/tradeoffs-tariffs-and-trade-wars/#:~:text=Similarly%20to%20how%20the%20dominant,trade%20wars%20seem%20inevitable%20and> (date of access: 14.10.2025).

44. Pettinger T. Effect of Tariffs. Economics Help. URL: <https://www.economicshelp.org/blog/glossary/tariffs/> (date of access: 14.10.2025).

45. Richard Baldwin. The Great Trade Hack: How Trump’s Trade War Fails and the World Moves On. Centre for Economic Policy Research (CEPR), 2025. 128 p.

46. Emily Blanchard. Trade wars in the global value chain era. CEPR. URL: <https://cepr.org/voxeu/columns/trade-wars-global-value-chain-era#:~:text=For%20example,%20suppose%20that%20a,product%20is%20shipped%20to%20the> (date of access: 14.10.2025).

47. Barbiero O., Stein H. The Impact of Tariffs on Inflation. Federal Reserve Bank of Boston. 2025. pp. 1–7. URL: <https://www.bostonfed.org/-/media/Documents/Workingpapers/PDF/2025/cpp20250206.pdf> (date of access: 15.10.2025).

48. Kastrup C. B. Full-blown trade wars weaken EU GDP by 2.5 percent - DI. DI - Danmarks største arbejdsgiver- og erhvervsorganisation - Dansk Industri - DI. URL: <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2024/10/full-blown-trade-wars-weakens-eu-gdp-by-2.5-percent> (date of access: 15.10.2025).

49. Michael E. Waugh, Jeff Horwich. Tallying the two channels of job losses from tariffs | Federal Reserve Bank of Minneapolis. Federal Reserve Bank of

Minneapolis. URL: <https://www.minneapolisfed.org/article/2025/tallying-the-two-channels-of-job-losses-from-tariffs> (date of access: 15.10.2025).

50. Urszula Szczerbowicz, Caroline Jardet, Daniele Siena, Antoine Berthou. The macroeconomic implications of a global trade war. CEPR. URL: <https://cepr.org/voxeu/columns/macro-economic-implications-global-trade-war> (date of access: 15.10.2025).

51. Bilateral Tensions, the Trade War, and US–China Trade Relations / K. Zeng et al. Cambridge University Press. Business and Politics. 2022. Vol. 24, no. 4. pp. 399–429. URL: <https://doi.org/10.1017/bap.2022.8> (date of access: 15.10.2025).

52. Sam Fraser Najwa Haska Kolby Kayworth Hanfei Liu Kento Mori Hongyi Zou Rasmus Edelmann & Reid Champlin. Supply Chain Realignment: Implications for Global Trade. Columbia SIPA Capstone Report, 2025. 45 p. URL: https://www.sipa.columbia.edu/sites/default/files/2025-06/TradeFinance_SIPACapstone_Final%20Report_5.16.25_0.pdf (date of access: 15.10.2025).

53. Robert Bradford. Protectionism and Strategy - When is Protection Good?. Center for Simplified Strategic Planning. URL: <https://www.cssp.com/protectionism-and-strategy/> (date of access: 16.10.2025).

54. David Levene. Causes of Vulnerabilities and Key Threats to Defense Supply Chains. U.S. Air University. URL: <https://www.airuniversity.af.edu/Wild-Blue-Yonder/Article-Display/Article/4207857/causes-of-vulnerabilities-and-key-threats-to-defense-supply-chains/#:~:text=The%20procurement%20of%20materiel%20to%20support%20national,by%20adversaries%20for%20economic%20or%20military%20advantage.> (date of access: 16.10.2025).

55. Gao H., Zhou W. (When) Can Trade Wars Be Good?. World Trade Review. 2025. Vol. 24, no. 4. pp. 515–519. URL: <https://doi.org/10.1017/s1474745625100980> (date of access: 17.10.2025).

56. Han D., Wu Y., Si-Si C. Frontiers | Trade war and grain import resilience: evidence from China's response to U.S. Tariffs. Frontiers.

URL: <https://www.frontiersin.org/journals/sustainable-food-systems/articles/10.3389/fsufs.2025.1593613/full> (date of access: 17.10.2025).

57. Berkovich E., He Z. The Trade War Trade-Off: Short Term Gains Then Long Term Losses – Penn Wharton Budget Model. Penn Wharton Budget Model. URL: <https://budgetmodel.wharton.upenn.edu/issues/2019/7/24/the-trade-war-trade-off-short-term-gains-then-long-term-losses> (date of access: 17.10.2025).

58. Girishankar N. Fighting a Trade War Could Mean Losing the Tech War. Center for Strategic and International Studies. URL: <https://www.csis.org/analysis/fighting-trade-war-could-mean-losing-tech-war> (date of access: 17.10.2025).

59. Lechthaler W., Mileva M. Who Benefits from Trade Wars?. *Intereconomics*. 2018. Vol. 53, no. 1. pp. 22–26. URL: <https://doi.org/10.1007/s10272-018-0714-y> (date of access: 17.10.2025).

60. Perkins D. H., Tang J. P. East Asian Industrial Pioneers: Japan, Korea, and Taiwan. Oxford Academic. 2017. Chapter 8. pp. 169–196. URL: <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780198753643.003.0008> (date of access: 18.10.2025).

61. Leake B. C. D. W. & P. How much cash is the US raising from tariffs?. BBC Home - Breaking News, World News, US News, Sports, Business, Innovation, Climate, Culture, Travel, Video & Audio. URL: <https://www.bbc.com/news/articles/cr5rm7v5166o> (date of access: 18.10.2025).

62. Chen J. Trade Wars: History, Pros & Cons, and U.S.-China Example. Investopedia. URL: <https://www.investopedia.com/terms/t/trade-war.asp> (date of access: 18.10.2025).

63. Ansari S. Trade Wars and Protectionism: Impacts on the Global Economy. *Economics Online*. URL: <https://www.economicsonline.co.uk/all/trade-wars-and-protectionism-impacts-on-the-global-economy.html/> (date of access: 20.10.2025).

64. Dr.Anantanaga.H.P. Trade Wars and Their Implications for Global Economic Growth. *International Journal of Research and Analytical Reviews*. 2022. Vol. 9, no. 2.

pp. 343–349. URL: <https://ijrar.org/papers/IJRAR22B3883.pdf> (date of access: 20.10.2025).

65. Angwaomaodoko E. A. Trade Wars and Tariff Policies: Long-Term effects on Global Trade and Economic Relationship. *Business and Economic Research*. 2024. Vol. 14, no. 4. pp. 62–76. URL: <https://doi.org/10.5296/ber.v14i4.22185> (date of access: 20.10.2025).

66. History of U.S. tariffs and why it matters today. *Tax & Accounting Blog Posts* by Thomson Reuters. URL: <https://tax.thomsonreuters.com/blog/history-of-u-s-tariffs-and-why-it-matters-today/#:~:text=Alexander%20Hamilton,%20the%20first%20Secretary,develop%20its%20own%20manufacturing%20base> (date of access: 23.11.2025).

67. Dorothy Neufeld. *MarketsChart: The Average U.S. Tariff Rate (1890-2025)*. Visual Capitalist. URL: <https://www.visualcapitalist.com/the-average-u-s-tariff-rate-since-1890/> (date of access: 23.10.2025).

68. Irwin Douglas A. *U.S. Trade Policy in Historical Perspective*. Cambridge : National Bureau of Economic Research, 2019. 42 p. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w26256/w26256.pdf#:~:text=government%20revenue%20came%20increasingly%20from,and%20the%20World%20Trade%20Organization (date of access: 23.10.2025).

69. The Editors of Encyclopaedia Britannica. Smoot-Hawley Tariff Act | History, Effects, & Facts | Britannica. *Encyclopedia Britannica*. URL: <https://www.britannica.com/topic/Smoot-Hawley-Tariff-Act#ref793400> (date of access: 24.10.2025).

70. Milestones in the History of U.S. Foreign Relations - Office of the Historian. *Latest News - Office of the Historian*. URL: <https://history.state.gov/milestones/1921-1936/protectionism> (date of access: 24.10.2025).

71. Carlson B. CASSEL, OHLIN, ÅKERMAN, AND THE WALL STREET CRASH OF 1929. *Journal of the History of Economic Thought*. 2023. Vol. 45, no. 1.

P. 73–93. URL: <https://doi.org/10.1017/S1053837221000572> (date of access: 25.10.2025).

72. Smoot-Hawley Tariff Act. Corporate Finance Institute. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/economics/smoot-hawley-tariff-act/> (date of access: 25.10.2025).

73. Mitchener K. J., O'Rourke K. H., Wandschneider K. The Smoot-Hawley Trade War. *The Economic Journal*. 2022. Vol. 132, no. 647. P. 2500–2533. URL: <https://doi.org/10.1093/ej/ueac006> (date of access: 27.10.2025).

74. Milestones in the History of U.S. Foreign Relations - Office of the Historian. Latest News - Office of the Historian. URL: <https://history.state.gov/milestones/1921-1936/export-import-bank> (date of access: 27.10.2025).

75. Bown C. P., Irwin D. A. *The GATT's Starting Point: Tariff Levels Circa 1947*. World Bank, Washington, DC, 2015. 28 p. URL: <https://doi.org/10.1596/1813-9450-7649> (date of access: 27.10.2025).

76. TOM REDBURN and DONNA K. H. WALTERS. Reagan Imposes 100% Tariffs on Japan Goods : Retaliatory Sanctions Aimed at \$300 Million in Electronic Products in Semiconductor Dispute. *Los Angeles Times*. URL: <https://www.latimes.com/archives/la-xpm-1987-03-28-mn-698-story.html> (date of access: 27.10.2025).

77. Schott J. J. *Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities*. Peterson Institute for International Economics, 2004. 476 p. URL: <https://archive.org/details/freetradeagreeme0000unse> (date of access: 27.10.2025).

78. Airbus/Boeing deal explained: what is in it and what happens next. *Financial Times*. URL: <https://www.ft.com/content/1e04dfe1-9651-4b9e-90d9-fdbd82b45253> (date of access: 27.10.2025).

79. FACT SHEET: How the Trans-Pacific Partnership (TPP) Boosts Made in America Exports, Supports Higher-Paying American Jobs, and Protects American Workers. whitehouse.gov. URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2015/10/05/fact-sheet-how-trans-pacific-partnership-tpp-boosts-made-america->

states-china-semiconductor-standoff-a-supply-chain-under-stress/ (date of access: 30.10.2025).

87. Breuninger K. See Trump's list: More than 180 countries and territories facing reciprocal tariffs. CNBC. URL: <https://www.cnn.com/2025/04/02/trump-reciprocal-tariffs-countries-chart-imports-united-states.html> (date of access: 30.10.2025).

88. Regulating Imports with a Reciprocal Tariff to Rectify Trade Practices that Contribute to Large and Persistent Annual United States Goods Trade Deficits. The White House. URL: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/04/regulating-imports-with-a-reciprocal-tariff-to-rectify-trade-practices-that-contribute-to-large-and-persistent-annual-united-states-goods-trade-deficits/> (date of access: 30.10.2025).

89. ANNEX I Regulating Imports with a Reciprocal Tariff to Rectify Trade Practices that Contribute to Large and Persistent Annual United States Goods Trade Deficits. The White House, 2025. 2 p. URL: <https://whitehouse.gov/wp-content/uploads/2025/04/Annex-I.pdf> (date of access: 30.10.2025).

90. Богуславська К. О. Вплив сучасних торговельних війн США на глобальний зелений перехід. Інноваційні рішення для відродження України у парадигмі глобальної конкурентоспроможності: зб. доп. 92-ї щорічної студентської наукової конференції, 17 квітня – 17 травня. Київ, КНЕУ, 2025 С. 239–242. ISBN 978-966-926-558-6.

91. Freddie Hiney. A Stitch In Time? Trump's 50% Tariff Threat Slashed To 15% as Lesotho's Garment Sector Scrambles. Forbes Africa. URL: <https://www.forbesafrica.com/current-affairs/2025/08/02/a-stitch-in-time-trumps-50-tariff-threat-slashed-to-15-as-lesothos-garment-sector-scrambles> (date of access: 30.10.2025).

92. Trump trade war escalates as China raises retaliatory duties on U.S. goods. NBC News. URL: <https://www.nbcnews.com/politics/trump-administration/live-blog/trump-tariffs-live-updates-china-raises-retaliatory-levies-125-dollar-rca200775> (date of access: 31.10.2025).

93. Daisuke Wakabayashi, Amy Chang Chien, Alan Rappeport. U.S. and China Agree to Temporarily Slash Tariffs in Bid to Defuse Trade War. The New York Times. URL: <https://www.nytimes.com/2025/05/12/business/china-us-tariffs.html> (date of access: 31.10.2025).

94. Doyle K. Trump lowers fentanyl tariffs on China, while Xi delays rare earth export controls. NBC News. URL: <https://www.nbcnews.com/world/asia/us-china-hope-make-progress-tariffs-trump-xi-meet-south-korea-rcna240445> (date of access: 31.10.2025).

95. Clarke J. What are tariffs, how do they work and why is Trump using them?. BBC Home - Breaking News, World News, US News, Sports, Business, Innovation, Climate, Culture, Travel, Video & Audio. URL: <https://www.bbc.com/news/articles/cn93e12rypgo> (date of access: 31.10.2025).

96. Retaliation: How Tariff Wars Escalate International Tensions. FasterCapital. URL: <https://fastercapital.com/content/Retaliation--How-Tariff-Wars-Escalate-International-Tensions.html#The-History-of-Tariff-Wars> (date of access: 31.10.2025).

97. John J., Tierney Jr. The National Interest. Institute of World Politics. URL: <https://www.iwp.edu/articles/2020/04/25/the-national-interest/#:~:text=Survival%20is%20the%20supreme%20national,State%20Department%20memo%20will%20attest> (date of access: 01.11.2025).

98. The Concise Oxford Dictionary of Politics. Oxford Reference. URL: <https://www.oxfordreference.com/display/10.1093/oi/authority.20110803100224268> (date of access: 01.11.2025).

99. Revisiting Protectionism in the Global Economy: Economic, Supply Chain, and Technological Implications of the 2025 U.S. Tariff Policies / I. Nuraeni Salsabila et al. *Cristal International Journal of Interdisciplinary Research*. 2025. Vol. 1, no. 1. P. 34–45. URL: <https://doi.org/10.64042/k3nyjh85> (date of access: 02.11.2025).

100. Fact Sheet: President Donald J. Trump Declares National Emergency to Increase our Competitive Edge, Protect our Sovereignty, and Strengthen our National and Economic Security. The White House. URL: <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/04/fact-sheet-president-donald-j-trump-declares-national-emergency-to>

increase-our-competitive-edge-protect-our-sovereignty-and-strengthen-our-national-and-economic-security/ (date of access: 02.11.2025).

101. Walid 'Abd al-Hay. The Future of Trade Wars in Trump's Foreign Policy. Al-Zaytouna Centre for Studies and Consultations. URL: <https://eng.alzaytouna.net/2025/06/02/academic-paper-the-future-of-trade-wars-in-trumps-foreign-policy/> (date of access: 02.11.2025).

102. Ehsan Soltani. U.S. Trade Deficit by Region: Asia Leads, China's Share Falls. Voronoi. URL: <https://www.voronoiiapp.com/trade/-US-Trade-Deficit-by-Region-Asia-Leads-Chinas-Share-Falls-5217> (date of access: 02.11.2025).

103. Alex Gendler. America's trade wars: Past and present. VOA Special Reports. URL: <https://projects.voanews.com/trade-wars/> (date of access: 02.11.2025).

104. Why Trump's tariffs on copper matter; it's the lynchpin of US technology, defense and power infra and the China bogey. The Economic Times. URL: <https://economictimes.indiatimes.com/news/international/us/why-trumps-tariffs-on-copper-matter-its-the-lynchpin-of-us-technology-defense-and-power-infra-and-the-china-bogey/articleshow/122357975.cms> (date of access: 03.11.2025).

105. Addressing the Threat to National Security from Imports of Timber, Lumber. The White House. URL: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/03/addressing-the-threat-to-national-security-from-imports-of-timber-lumber/> (date of access: 03.11.2025).

106. Paul McLeary, Joe Gould. Trump's tariffs threaten US weapons production. Politico. URL: <https://www.politico.com/news/2025/04/03/trump-tariffs-defense-weapons-supply-chains-00006481> (date of access: 03.11.2025).

107. Ma J. NATO countries are having second thoughts about buying America's F-35 as the 'predictability of our allies' is doubted amid Trump's seismic shifts | Fortune. Fortune. URL: <https://fortune.com/2025/03/15/f35-stealth-fighter-nato-allies-canada-portugal-trump-trade-war-europe-defense/> (date of access: 03.11.2025).

108. Shivam Patel, Aftab Ahmed. Exclusive: India pauses plans to buy US arms after Trump's tariffs. Reuters. URL: <https://www.reuters.com/business/aerospace->

defense/india-pauses-plans-buy-us-arms-after-trumps-tariffs-2025-08-08/?utm_source=chatgpt.com (date of access: 03.11.2025).

109. The Federal Budget in Fiscal Year 2024: An Infographic. Congressional Budget Office. URL: <https://www.cbo.gov/publication/61181> (date of access: 03.11.2025).

110. Ben Berkowitz. Tariffs will cut deficits by \$1 trillion less than expected, CBO says. Axios. URL: <https://www.axios.com/2025/11/20/trump-tariffs-deficit-forecast> (date of access: 20.11.2025).

111. Further Amendment to Duties Addressing the Synthetic Opioid Supply Chain in the People's Republic of China. The White House. URL: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/03/further-amendment-to-duties-addressing-the-synthetic-opioid-supply-chain-in-the-peoples-republic-of-china/> (date of access: 04.11.2025).

112. Tang D. China announces restrictions on chemicals after deal with Trump on fentanyl tariffs. AP News. URL: <https://apnews.com/article/fentanyl-china-trump-tariffs-export-restrictions-dee0989539d866b04b129574e63b3635> (date of access: 11.11.2025).

113. Mary Beth Sheridan. Mexico sent 10,000 troops to stop fentanyl. It remains elusive. The Washington Post. URL: https://www.washingtonpost.com/world/2025/03/01/mexico-border-fentanyl-trump-trade/?utm_source=chatgpt.com (date of access: 04.11.2025).

114. Vanda Felbab-Brown. The fentanyl crisis: From naloxone to tariffs. Brookings. URL: https://www.brookings.edu/articles/the-fentanyl-crisis-from-naloxone-to-tariffs/?utm_source=chatgpt.com (date of access: 04.11.2025).

115. Ana Swanson. 'Totally Silly.' Trump's Focus on Trade Deficit Bewilders Economists. The New York Times. URL: <https://www.nytimes.com/2025/04/09/business/economy/trump-trade-deficit-tariffs-economist-doubts.html> (date of access: 05.11.2025).

116. Bruce Stokes. The Trump Tariffs, Their Impact, and US Public Opinion. GMFUS. URL: <https://www.gmfus.org/news/trump-tariffs-their-impact-and-us-public-opinion> (date of access: 05.11.2025).

117. Alex Domash. Global trade will continue, but will become more complex. The Economist. URL: <https://www.economist.com/the-world-ahead/2025/11/12/global-trade-will-continue-but-will-become-more-complex> (date of access: 12.11.2025).

118. Justin Choe, Alexander Hammer, Christopher Montgomery. U.S. SOYBEAN EXPORTS TO CHINA CRUSHED AMID RISING TRADE TENSIONS. U.S. International Trade Commission. 2019. P. 1–2. URL: https://www.usitc.gov/publications/332/executive_briefings/us-chinasoyebot_hammerchoemontgomery.pdf (date of access: 05.11.2025).

119. Modifying the Scope of Tariffs on the Government of Brazil. The White House. URL: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/11/modifying-the-scope-of-tariffs-on-the-government-of-brazil/> (date of access: 20.11.2025).

120. Ella Cao, Lewis Jackson. China imports no US soybeans in September for first time in seven years. Reuters. URL: <https://www.reuters.com/world/china/china-imports-no-us-soybeans-september-first-time-seven-years-2025-10-20/> (date of access: 05.11.2025).

121. Roland Rajah, Ahmed Albayrak. China versus America on global trade - Lowy Institute. Lowy Institute – Charts and Interactives. URL: <https://interactives.lowyinstitute.org/features/china-versus-america-on-global-trade/> (date of access: 06.11.2025).

122. Jason Lange. Americans sour on Trump's handling of the economy, Reuters/Ipsos poll finds. Reuters. URL: <https://www.reuters.com/world/us/americans-sour-trumps-handling-economy-reutersipsos-poll-finds-2025-04-23/> (date of access: 06.11.2025).

123. Trump's tariffs suffer a legal setback. The Economist. URL: <https://www.economist.com/united-states/2025/08/30/trumps-tariffs-suffer-a-legal-setback> (date of access: 07.11.2025).

124. Tracking the Economic Impact of the Trump Tariffs. Tax Foundation. URL: <https://taxfoundation.org/research/all/federal/trump-tariffs-trade-war/> (date of access: 06.11.2025).

125. Jones C. Trump announces 50% tariff on Brazil, citing a ‘witch-hunt’ against Bolsonaro. the Guardian. URL: https://www.theguardian.com/us-news/2025/jul/09/trump-tariffs-brunei-libya-moldova?utm_source=chatgpt.com (date of access: 06.11.2025).

126. A defining test looms for India. The Economist. URL: <https://www.economist.com/asia/2025/08/28/a-defining-test-looms-for-india> (date of access: 06.11.2025).

127. Why Donald Trump’s tariffs are failing to break global trade. The Economist. URL: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2025/10/08/why-donald-trumps-tariffs-are-failing-to-break-global-trade> (date of access: 07.11.2025).

128. Tariff Revenue Soars in FY 2025 Amid Legal Uncertainty | Committee for a Responsible Federal Budget. Committee for a Responsible Federal Budget. URL: <https://www.crfb.org/blogs/tariff-revenue-soars-fy-2025-amid-legal-uncertainty#:~:text=Tariff%20Collection%20Has%20Been%20Rising,over%20duties%20collected%20in%202024.> (date of access: 07.11.2025).

129. GDP international comparisons: Economic indicators. House of Commons Library. URL: <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/sn02784/> (date of access: 08.11.2025).

130. Sam Fleming, Claire Jones. Federal Reserve has room for three more rate cuts as US growth slows, says OECD. Financial Times. URL: <https://www.ft.com/content/d264df16-58ce-43da-8fff-d70e6584b9a1> (date of access: 08.11.2025).

131. International Trade in Goods and Services. U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services> (date of access: 08.11.2025).

132. Ehsan Soltani. U.S. Trade Deficit in First Eight Months of 2025. Voronoi. URL: <https://www.voronoiiapp.com/trade/-US-Trade-Deficit-Widens-to-921-Billion-in-First-Eight-Months-of-2025-6744> (date of access: 08.11.2025).

133. Romm T., Gamio L., Chang A. Tracking Trump Tariffs on Countries and Products. The New York Times.

URL: <https://www.nytimes.com/interactive/2025/07/28/business/economy/trump-tariff-tracker.html> (date of access: 19.11.2025).

134. Donald Trump and Xi Jinping: both weaker than they think. The Economist. URL: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2025/10/15/donald-trump-and-xi-jinping-both-weaker-than-they-think> (date of access: 08.11.2025).

135. World Economic Outlook (WEO). International Monetary Fund, 2025. 186 p. URL: <https://www.imf.org/-/media/files/publications/weo/2025/october/english/text.pdf> (date of access: 08.11.2025).

136. The dollar's dominance is being challenged more and more. The Economist. URL: <https://www.economist.com/the-world-ahead/2025/11/12/the-dollars-dominance-is-being-challenged-more-and-more> (date of access: 09.11.2025).

137. The world economy shrugs off both the trade war and AI fears. The Economist. URL: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2025/10/20/the-world-economy-shrugs-off-both-the-trade-war-and-ai-fears> (date of access: 05.11.2025).

138. S&P 500 (.INX:INDEXSP). Google Finance. URL: <https://www.google.com/finance/quote/.INX:INDEXSP?sa=X&ved=2ahUKEwj-sNi40JCRAxV5ExAIHeIkFr4Q3ecFegQIKBAb&window=5Y> (date of access: 26.11.2025).

139. Why China is winning the trade war. The Economist. URL: <https://www.economist.com/leaders/2025/10/23/why-china-is-winning-the-trade-war> (date of access: 10.11.2025).

140. Tariff – Search interest. Google Trends. URL: <https://trends.google.com/trends/explore?date=today%205-y&q=tariff&hl=uk> (date of access: 10.11.2025).

141. Espiner P. H. & T. Trump says US has struck trade deal with Japan. BBC Home - Breaking News, World News, US News, Sports, Business, Innovation, Climate, Culture, Travel, Video & Audio. URL: <https://www.bbc.com/news/articles/cpwq4dljldko> (date of access: 11.11.2025).

142. Frank R. Ferrari says it will raise prices by 10% on some models to offset auto tariffs. CNBC. URL: <https://www.cnbc.com/2025/03/27/ferrari-to-raise-prices-to-offset-auto-tariffs.html> (date of access: 11.11.2025).

143. Stephen Wilmot. Auto Industry Takes \$12 Billion Hit From Trade War. The Wall Street Journal. URL: <https://www.wsj.com/business/autos/auto-industry-trump-tariff-impact-955ca0bf> (date of access: 11.11.2025).

144. Japan's carmakers are trying to tinker their way out of tariff pain. The Economist. URL: <https://www.economist.com/business/2025/08/14/japans-carmakers-are-trying-to-tinker-their-way-out-of-tariff-pain> (date of access: 11.11.2025).

145. America's furniture-makers exemplify the folly of tariffs. The Economist. URL: <https://www.economist.com/business/2025/11/06/americas-furniture-makers-exemplify-the-folly-of-tariffs> (date of access: 11.11.2025).

146. Philip Luck, Chris Borges. How Policy Volatility Will Harm the Economy. Center for Strategic and International Studies. URL: <https://www.csis.org/analysis/uncertainty-tax-how-policy-volatility-will-harm-economy> (date of access: 12.11.2025).

147. Thirty-second Report on G20 Investment Measures. OECD/United Nations, 2025. 25 p. URL: https://www.wto.org/english/news_e/news_docs/32nd_report_on_G20_investment_measures_final_for_release.pdf (date of access: 13.11.2025).

148. Global Trade Update (September 2025): Trade policy uncertainty looms over global markets | UN Trade and Development (UNCTAD). URL: <https://unctad.org/publication/global-trade-update-september-2025-trade-policy-uncertainty-looms-over-global-markets> (date of access: 13.11.2025).

149. I. Sustaining stability amid uncertainty and fragmentation. Bank for International Settlements. URL: <https://www.bis.org/publ/arpdf/ar2025e1.htm> (date of access: 13.11.2025).

150. EU adopts rebalancing measures in reaction to US steel and aluminium tariffs. European Commission.

URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_18_4220 (date of access: 14.11.2025).

151. Uri Dadush. What to make of the EU-US deal on steel and aluminium?. Bruegel. URL: <https://www.bruegel.org/blog-post/what-make-eu-us-deal-steel-and-aluminium#:~:text=What%20to%20make%20of%20the,3%20billion%20of> (date of access: 14.11.2025).

152. Financial Stability Review, May 2025. European Central Bank. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/financial-stability-publications/fsr/html/ecb.fsr202505~0cde5244f6.en.html> (date of access: 14.11.2025).

153. Financial Stability Report - July 2025. Bank of England. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/financial-stability-report/2025/july-2025> (date of access: 14.11.2025).

154. Angela Barnes & AP. South Korea to boost chip industry support in face of Trump's tariffs. Euronews. URL: <https://www.euronews.com/business/2025/04/15/south-korea-to-boost-chip-industry-support-in-face-of-trumps-tariffs#:~:text=South%20Korea%20said%20on%20Tuesday,the%20Trump%20administration's%20tariff%20hikes> (date of access: 14.11.2025).

155. Trump's tariffs as fiscal folly. CEPR. URL: <https://cepr.org/voxeu/columns/trumps-tariffs-fiscal-folly#:~:text=tariff%20episodes,%20including%20the%20China,tariffs%20will%20harm%20economic%20growth> (date of access: 14.11.2025).

156. Andres Rodríguez-Clare, Mauricio Ulate, Jose P. Vasquez. The 2025 trade war: Dynamic impacts across US states and the global economy. CEPR. URL: [https://cepr.org/voxeu/columns/2025-trade-war-dynamic-impacts-across-us-states-and-global-economy#:~:text=In%20our%20paper%20\(Rodríguez,of%20tariff%20revenues%20across%20states](https://cepr.org/voxeu/columns/2025-trade-war-dynamic-impacts-across-us-states-and-global-economy#:~:text=In%20our%20paper%20(Rodríguez,of%20tariff%20revenues%20across%20states) (date of access: 15.11.2025).

157. Adams C. Donald Trump Uses Shocking Slur in Late-Night Thanksgiving Message. Yahoo News. URL: <https://www.yahoo.com/news/articles/donald-trump-uses-shocking-slur-071219793.html> (date of access: 15.11.2025).

158. Diana Resnik. Germany's automotive industry in crisis: Politics are to blame, says trade economist. Euronews. URL: <https://www.euronews.com/business/2025/09/11/germanys-automotive-industry-in-crisis-politics-are-to-blame-says-trade-economist#:~:text=On%20one%20front,%20fierce%20competition,are%20adding%20to%20the%20burden> (date of access: 29.11.2025).

159. Sanket Koul. Indian pharma faces US revenue slowdown amid scrutiny, tariffs: ICRA. Business Standard. URL: https://www.business-standard.com/industry/news/indian-pharma-revenue-slowdown-usfda-scrutiny-tariffs-icra-125091800883_1.html (date of access: 15.11.2025).

160. Guardian staff reporter. Tariffs and judicial chaos shake investor confidence in Mexico: 'Everything has been put on hold'. the Guardian. URL: <https://www.theguardian.com/us-news/2025/jul/30/trump-tariffs-mexico-us-trade> (date of access: 15.11.2025).

161. Anupam Nagar. India eyes new pharma markets amid US tariff risks - India targets new pharma export markets. The Economic Times. URL: <https://economictimes.indiatimes.com/markets/stocks/news/india-eyes-new-pharma-markets-amid-us-tariff-risks/india-targets-new-pharma-export-markets/slideshow/123712264.cms?from=mdr> (date of access: 15.11.2025).

162. Effect of Tariffs in Global Value Chains / M. MacDonald et al. International Monetary Fund, 2022. 33 p. URL: <https://doi.org/10.5089/9798400201158.001> (date of access: 16.11.2025).

163. JaeBin Ahn, Brandon Joel Tan. Supply Chain Diversification and Resilience. International Monetary Fund, 2025. 60 p. URL: <https://doi.org/10.5089/9798229011419.001> (date of access: 16.11.2025).

164. Felix K. Chang. Digging Deeper: Rare Earth Metals and the U.S.-China Trade War. Foreign Policy Research Institute.

URL: <https://www.fpri.org/article/2019/06/digging-deeper-rare-earth-metals-and-the-u-s-china-trade-war/#:~:text=Digging%20Deeper:%20Rare%20Earth%20Metals,rare%20earth%20metals%20as> (date of access: 16.11.2025).

165. Cao K. Your supply chain can benefit from a practical implementation of the "China Plus One" strategy – Reddal. Reddal. URL: <https://www.reddal.com/insights/your-supply-chain-can-benefit-from-a-practical-implementation-of-the-china-plus-one-strategy/> (date of access: 16.11.2025).

166. Uncertainty is the new tariff, costing global trade and hurting developing economies. UN Trade and Development (UNCTAD). URL: <https://unctad.org/news/uncertainty-new-tariff-costing-global-trade-and-hurting-developing-economies#:~:text=The%20latest%20Global%20Trade%20Update%20by%20UN%20Ttrade,unsettling%20financial%20markets%20and%20deepening%20divides%20between%20countries.> (date of access: 17.11.2025).

167. Antonino Ali. A provocative idea: the case for “mirror tariffs”, a symmetric tit-for-tat or strategic proportionality ? – National Security. Dirittoue.info. URL: <https://www.dirittoue.info/the-case-for-mirror-tariffs/> (date of access: 17.11.2025).

168. Charter of the United Nations. Chapter I – Purposes and Principles. Article 2(7) – Principle of Non-Intervention. United Nations. URL: https://legal.un.org/repertory/art2_7.shtml (date of access: 17.11.2025).

169. Keynes John Maynard. National Self-Sufficiency. The Yale Review. 1933. Vol. 22, no. 4. P. 755–769. URL: <https://yalereview.org/article/john-maynard-keynes-national-self-sufficiency> (date of access: 17.11.2025).

170. Rodrik D. Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy. Norton & Company, Incorporated, W. W., 2011. 368 p.

171. The new globalisation paradox. The Economist. URL: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2025/10/30/the-new-globalisation-paradox> (date of access: 17.11.2025).

172. Future of Investment and Trade (FIT) Partnership. SECO - Staatssekretariat für Wirtschaft.

URL: https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/internationale_organisationen/WTO/fitpartnership.html#:~:text=Die%20FIT%20Partnership%20ist%20eine%20neue%20plurilaterale%20Initiative,,an%20einem%20offenen%20und%20regelbasierten%20globalen%20Handel%20vereint. (date of access: 17.11.2025).

173. Käufer T. India and Latin America tighten ties to diversify trade – DW – 02/26/2025. dw.com. URL: <https://www.dw.com/en/india-and-latin-america-tighten-ties-to-diversify-trade/a-71746866> (date of access: 17.11.2025).

174. Ruchir Sharma. Top 10 trends for 2025. Financial Times. URL: <https://www.ft.com/content/ff169e88-c415-400f-8a58-5ebdd5d2a643> (date of access: 17.11.2025).

175. What to export from Vietnam to the US in 2025. GTAIC. URL: <https://gtaic.ai/market-reports/us-vietnam-trade-2025?utm> (date of access: 17.11.2025).

176. The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947). World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.htm#art1 (date of access: 18.11.2025).

177. Philip Blenkinsop. At WTO, growing disregard for trade rules shows world is fragmenting. Reuters. URL: <https://www.reuters.com/business/wto-growing-disregard-trade-rules-shows-world-is-fragmenting-2023-10-02/> (date of access: 18.11.2025).

178. WTO Bodies involved in the dispute settlement process - Appellate Body. World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/disp_settlement_cbt_e/c3s4p1_e.htm?utm_source=chatgpt.com (date of access: 18.11.2025).

179. Tom Miles. U.S. blocks WTO judge reappointment as dispute settlement crisis looms. Reuters. URL: <https://www.reuters.com/article/world/us-blocks-wto-judge->

reappointment-as-dispute-settlement-crisis-looms-idUSKCN1LC19N/ (date of access: 18.11.2025).

180. December 11th 2019: the end of history for the appellate body of the WTO? - Latest blog articles - Maastricht University. The European university of the Netherlands | Maastricht University.
URL: <https://www.maastrichtuniversity.nl/blog/2019/12/december-11th-2019-end-history-appellate-body-wto> (date of access: 18.11.2025).

181. The World Trade Organization: The Appellate Body Crisis. Center for Strategic and International Studies (CSIS).
URL: <https://www.csis.org/programs/economics-program-and-scholl-chair-international-business/world-trade-organization> (date of access: 18.11.2025).

182. The Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement (MPIA) - WTO Plurilaterals. WTO Plurilaterals - This site provides accessible and up to date information on plurilateral initiatives at the World Trade Organization. URL: https://wtoplurilaterals.info/plural_initiative/the-mpia/ (date of access: 18.11.2025).

183. Trade: US again blocks appointment of Appellate Body members at WTO. Welcome to Third World Network (TWN).
URL: <https://twm.my/title2/wto.info/2025/ti250212.htm> (date of access: 18.11.2025).

184. Branches of the U.S. government | USAGov. Making government services easier to find | USAGov. URL: <https://www.usa.gov/branches-of-government> (date of access: 19.11.2025).

185. Infographic: How the United States is Governed. Statista Daily Data. URL: <https://www.statista.com/chart/7949/how-the-united-states-are-governed/?srsltid=AfmBOoqX4VRyiAqlBaMux7YdRoyTrkOIYaFoqOPg6VV2091tH WpLruxP> (date of access: 20.11.2025).

186. Constitution of the United States. U.S. Congress. URL: <https://constitution.congress.gov/constitution/> (date of access: 20.11.2025).

187. Trade Promotion Authority (TPA). Congressional Research Service. URL: <https://www.congress.gov/crs-product/IF10038> (date of access: 20.11.2025).

188. Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962. Congressional Research Service. URL: <https://www.congress.gov/crs-product/IF13006> (date of access: 20.11.2025).

189. 28 U.S. Code § 1581 - Civil actions against the United States and agencies and officers thereof | U.S. Code | US Law | LII / Legal Information Institute

190. Marc Caputo. How to lobby Trump with Swiss precision: gifts, gold and gab. Axios. URL: <https://www.axios.com/2025/11/14/trump-swiss-gifts-gold-rolex> (date of access: 20.11.2025).

191. Popli N. Trump Administration Accepts Qatar's Jet Gift. TIME. URL: <https://time.com/7287595/trump-qatar-jet-gift-air-force-one/> (date of access: 21.11.2025).

192. Lukiv J. US says Qatar to build air force facility in Idaho. BBC Home - Breaking News, World News, US News, Sports, Business, Innovation, Climate, Culture, Travel, Video & Audio. URL: <https://www.bbc.com/news/articles/c75q2y92090o> (date of access: 21.11.2025).

193. Porter E. The president who cried tariffs: will the US supreme court challenge Trump's trade war?. the Guardian. URL: <https://www.theguardian.com/us-news/2025/nov/02/trump-tariffs-supreme-court> (date of access: 21.11.2025).

194. Brownstein R. As Trump aims to expand presidential authority, can anyone stop him?. CNN. URL: <https://edition.cnn.com/2025/05/25/politics/trump-constitution-separation-of-powers> (date of access: 21.11.2025).

ДОДАТКИ

Додаток А

Кодифікація нетарифних заходів у системі UNCTAD TRAINS, визнана Світовою організацією торгівлі [37]

Рівень	Код	Опис
1	A	Санітарні та фітосанітарні (СФС) заходи
2	A1	Заборони або обмеження щодо продуктів чи речовин з міркувань СФС
3	A11	Тимчасова географічна заборона з міркувань СФС
3	A12	Географічні обмеження щодо права на участь
3	A13	Системний підхід
3	A14	Спеціальний дозвіл з міркувань СФС
3	A15	Вимоги до реєстрації імпортерів
3	A19	Заборони або обмеження щодо продуктів чи речовин з причин, не віднесених до інших категорій
2	A2	Межі толерантності для залишків та обмежене використання речовин
3	A21	Межі допуску для залишків певних речовин або забруднення ними
3	A22	Обмежене використання певних речовин у харчових продуктах та кормах
2	A3	Вимоги до маркування, маркування та упаковки
3	A31	Вимоги до маркування
3	A32	Вимоги до маркування
3	A33	Вимоги до упаковки
2	A4	Гігієнічні вимоги
3	A41	Мікробіологічні критерії кінцевого продукту
3	A42	Гігієнічні практики під час виробництва
3	A49	Гігієнічні вимоги, не віднесені до інших категорій
2	A5	Обробка для знищення рослинних і тваринних шкідників та хвороботворних організмів у кінцевому продукті (наприклад, післязбиральна обробка)
3	A51	Холодна/теплова обробка
3	A52	Опромінення
3	A53	Фумігація
3	A59	Обробка для знищення рослинних і тваринних шкідників та хвороботворних організмів у кінцевому продукті, не віднесена до інших категорій
2	A6	Інші вимоги до виробничих або поствиробничих процесів
3	A61	Процеси росту рослин
3	A62	Процеси вирощування або відлову тварин

3	A63	Переробка харчових продуктів та кормів
3	A64	Умови зберігання та транспортування
3	A69	Інші вимоги до виробничих або післявиробничих процесів, не зазначені
2	A7	Регулювання харчових продуктів або кормів, отриманих з генетично модифікованих організмів (ГМО) або вироблених з їх використанням
2	A8	Оцінка відповідності, пов'язана з санітарними та фітосанітарними заходами (СФЗ)
3	A81	Вимога реєстрації продукту
3	A82	Вимога до тестування
3	A83	Вимога сертифікації
3	A84	Вимога до перевірки
3	A85	Вимоги до інформації про відстеження
4	A851	Походження матеріалів та деталей
4	A852	Історія обробки
4	A853	Розподіл та місцезнаходження продукції після доставки
4	A859	Вимоги до відстеження, н.д.
3	A86	Вимога карантину
3	A89	Оцінка відповідності, пов'язана з іншими неуключеними до СФС
2	A9	Заходи СФЗ, не віднесені до інших категорій
1	B	Технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ)
2	B1	Заборони або обмеження щодо продуктів чи речовин з причин, пов'язаних з технічними бар'єрами торгівлі (наприклад, навколишнє середовище, безпека)
3	B11	Заборона з причин ТБТ
3	B14	Вимога авторизації з причин ТБТ
3	B15	Вимога реєстрації для імпортерів з міркувань технічних бар'єрів у торгівлі
3	B19	Заборони або обмеження щодо продуктів чи речовин з причин, не зазначених у інших розділах
2	B2	Межі толерантності для залишків та обмежене використання речовин
3	B21	Межі допуску для залишків певних речовин або забруднення ними
3	B22	Обмежене використання певних речовин
2	B3	Вимоги до маркування, маркування та упаковки
3	B31	Вимоги до маркування
3	B32	Вимоги до маркування
3	B33	Вимоги до упаковки
2	B4	Вимоги до виробництва або постпродакшну
3	B41	Правила ТБТ щодо виробничих процесів
3	B42	Правила ТБТ щодо транспортування та зберігання

3	B49	Вимоги до виробництва або постпродакшну, не віднесені до інших категорій
2	B5	Регламент щодо генетично модифікованих організмів – ГМО (з причин, відмінних від безпеки харчових продуктів) та інших іноземних видів
2	B6	Вимога щодо ідентифікації продукту
2	B7	Вимоги до якості або експлуатаційних характеристик продукції
2	B8	Оцінка відповідності стосовно ТБТ
3	B81	Вимога реєстрації продукту
3	B82	Вимога до тестування
3	B83	Вимога сертифікації
3	B84	Вимога до перевірки
3	B85	Вимоги до інформації про відстеження
4	B851	Походження матеріалів та деталей
4	B852	Історія обробки
4	B853	Розподіл та місцезнаходження продукції після доставки
4	B859	Вимоги до відстеження, н.д.
3	B89	Оцінка відповідності, пов'язана з технічними бар'єрами виробника (ТБТ), не класифікована
2	B9	Заходи ТБТ, не зазначені в інших джерелах
1	C	Передвідвантажувальна перевірка та інші формальності
2	C1	Передвідвантажувальна перевірка
2	C2	Вимога прямої консигнації
2	C3	Вимога проходження через визначений митний порт
2	C4	Вимоги до моніторингу та нагляду за імпортом та інші заходи автоматичного ліцензування
2	C9	Інші формальності, не віднесені до інших категорій
1	D	Заходи контролю цін
2	D1	Адміністративне ціноутворення
3	D11	Мінімальні імпорتنі ціни
3	D12	Довідкові ціни та інші засоби контролю цін
3	D19	Адміністративне ціноутворення, не віднесене до інших категорій
2	D2	Добровільні обмеження експортних цін (VEPR)
2	D3	Змінні витрати
3	D31	Змінні збори
3	D32	Змінні компоненти
3	D39	Змінні витрати, не віднесені до інших категорій
2	D4	Антидемпінгові заходи
3	D41	Антидемпінгові розслідування
3	D42	Антидемпінгові мита
3	D43	Цінові зобов'язання
2	D5	Компенсаційні заходи

3	D51	Компенсаційні розслідування
3	D52	Компенсаційні мита
3	D53	Цінові зобов'язання
2	D6	Обов'язки щодо захисту
2	D7	Сезонні обов'язки
2	D9	Інші заходи контролю цін
1	E	Ліцензії, квоти, заборони та інші заходи контролю кількості
2	E1	Неавтоматична ліцензія
3	E11	Ліцензія без конкретних попередніх критеріїв
3	E12	Ліцензія на певне використання
3	E13	Ліцензія, пов'язана з місцевим виробництвом
3	E14	Ліцензія, поєднана зі спеціальним дозволом на імпорт або замінена ним
3	E18	Ліцензія з неекономічних причин
4	E181	Ліцензія з релігійних, моральних або культурних причин
4	E182	Ліцензія з політичних причин
4	E189	Ліцензія з неекономічних причин, не віднесена до інших категорій
3	E19	Неавтоматичне ліцензування, не віднесене до інших категорій
2	E2	Квоти
3	E21	Глобальні квоти
4	E211	Нерозподілені квоти
4	E212	Квоти, виділені країнам-експортерам
3	E22	Двосторонні квоти
3	E23	Сезонні квоти
3	E24	Квоти, пов'язані з купівлею місцевих товарів
3	E25	Квоти, пов'язані з внутрішнім виробництвом
3	E27	Тарифні квоти
3	E28	Квоти з неекономічних причин
4	E281	Квоти з релігійних, моральних чи культурних причин
4	E282	Квота з політичних причин
4	E289	Квоти з неекономічних причин, не віднесені до інших категорій
3	E29	Квоти, що не входять до складу
2	E3	Заборони
3	E31	Повна заборона (не з міркувань СФС або ТБТ)
3	E32	Призупинення видачі ліцензій
3	E33	Сезонна заборона
3	E34	Тимчасова заборона
3	E35	Заборона імпорту оптом
3	E36	Заборона продукції, що порушує патенти або права інтелектуальної власності

3	E38	Заборона з неекономічних причин
4	E381	Заборона з релігійних, моральних чи культурних причин
4	E382	Заборона з політичних причин (ембарго)
4	E389	Заборона з неекономічних причин, не віднесена до інших категорій
3	E39	Заборони, не зазначені в інших місцях
2	E4	Кількісні захисні заходи
2	E5	Угода про обмеження експорту
3	E51	Добровільні угоди щодо обмеження експорту (VERs)
4	E511	Угода про квоту
4	E512	Угода про консультації
4	E513	Угода про адміністративну співпрацю
3	E59	Інші угоди про обмеження експорту
2	E9	Інші заходи контролю кількості
1	F	Збори, податки та інші паратарифні заходи
2	F1	Митні надбавки
2	F2	Плата за послуги
3	F21	Вартість митної перевірки, обробки та обслуговування
3	F22	Плата за обробку або зберігання товарів
3	F29	Плата за послуги, н.д.
2	F3	Додаткові податки та збори
3	F31	Податок на операції з іноземною валютою
3	F32	Гербовий податок
3	F33	Плата за ліцензію на імпорт
3	F34	Збір за консульський рахунок-фактуру
3	F35	Статистичний податок
3	F36	Податок на транспортні засоби
3	F39	Додаткові витрати, не зазначені
2	F4	Внутрішні податки та збори, що стягуються з імпорту
3	F41	Загальні податки з продажу
3	F42	Акцизні податки
3	F43	Податки та збори для категорій чутливих товарів
3	F49	Внутрішні податки та збори, що стягуються з імпорту, не віднесені до інших категорій
2	F5	Встановлені митничні оцінки
2	F9	Паратарифні заходи, не віднесені до інших категорій
1	G	Фінансові заходи
2	G1	Вимога про авансовий платіж
3	G11	Авансовий імпортний депозит
3	G12	Вимога до маржі готівки
3	G13	Авансова сплата митних платежів
3	G14	Повернені депозити для категорій чутливих товарів
3	G19	Вимоги до авансового платежу, не віднесені до інших категорій

2	G2	Кілька обмінних курсів
2	G3	Положення про офіційний розподіл іноземної валюти
3	G31	Заборона на розподіл іноземної валюти
3	G32	Авторизація банку
3	G33	Ліцензія, пов'язана з неофіційним обміном іноземної валюти
4	G331	Зовнішня валюта
4	G332	Власна іноземна валюта імпортерів
4	G339	Ліцензія, пов'язана з неофіційним обміном іноземної валюти, н.д.
3	G39	Положення про офіційний розподіл іноземної валюти, інше
2	G4	Правила щодо умов оплати імпорту
2	G9	Фінансові заходи, не віднесені до інших категорій
1	H	Антиконкурентні заходи
2	H1	Обмежувальний канал імпорту
3	H11	Державна торгова адміністрація для імпорту
3	H12	Єдине агентство-імпортер
3	H13	Імпорт зарезервовано для окремих імпортерів
3	H19	Єдиний канал для імпорту, н.д.
2	H2	Обов'язкова національна служба
3	H21	Обов'язкове національне страхування
3	H22	Обов'язкове національне транспортування
3	H29	Обов'язкова національна служба, н.д.
2	H9	Антиконкурентні заходи, не віднесені до інших категорій
1	I	Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею
2	I1	Заходи локального контенту
2	I2	Заходи з балансування торгівлі
2	I9	Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею, не віднесені до інших категорій
1	J	Обмеження на розповсюдження
2	J1	Географічні обмеження
2	J2	Обмеження для реселерів
1	K	Обмеження на післяпродажне обслуговування
1	L	Субсидії (за винятком експортних субсидій згідно з Р700)
1	M	Обмеження державних закупівель
1	N	Інтелектуальна власність
1	O	Правила походження
1	P	Заходи, пов'язані з експортом
2	P1	Експортна ліцензія, квота, заборона та інші кількісні обмеження
3	P11	Заборона експорту
3	P12	Експортні квоти

3	P13	Вимоги до ліцензування або дозволу на експорт
3	P14	Вимоги до реєстрації експорту
3	P19	Кількісні обмеження експорту, н.д.
2	P2	Державна торгова адміністрація
2	P3	Заходи контролю експортних цін
2	P4	Заходи щодо реекспорту
2	P5	Експортні податки та збори
2	P6	Експортні технічні заходи
3	P61	Вимога до перевірки
3	P62	Сертифікація, що вимагається країною-експортером
3	P69	Експортні технічні заходи, не віднесені до інших категорій
2	P7	Експортні субсидії
2	P9	Експортні заходи, не віднесені до інших категорій

Додаток Б

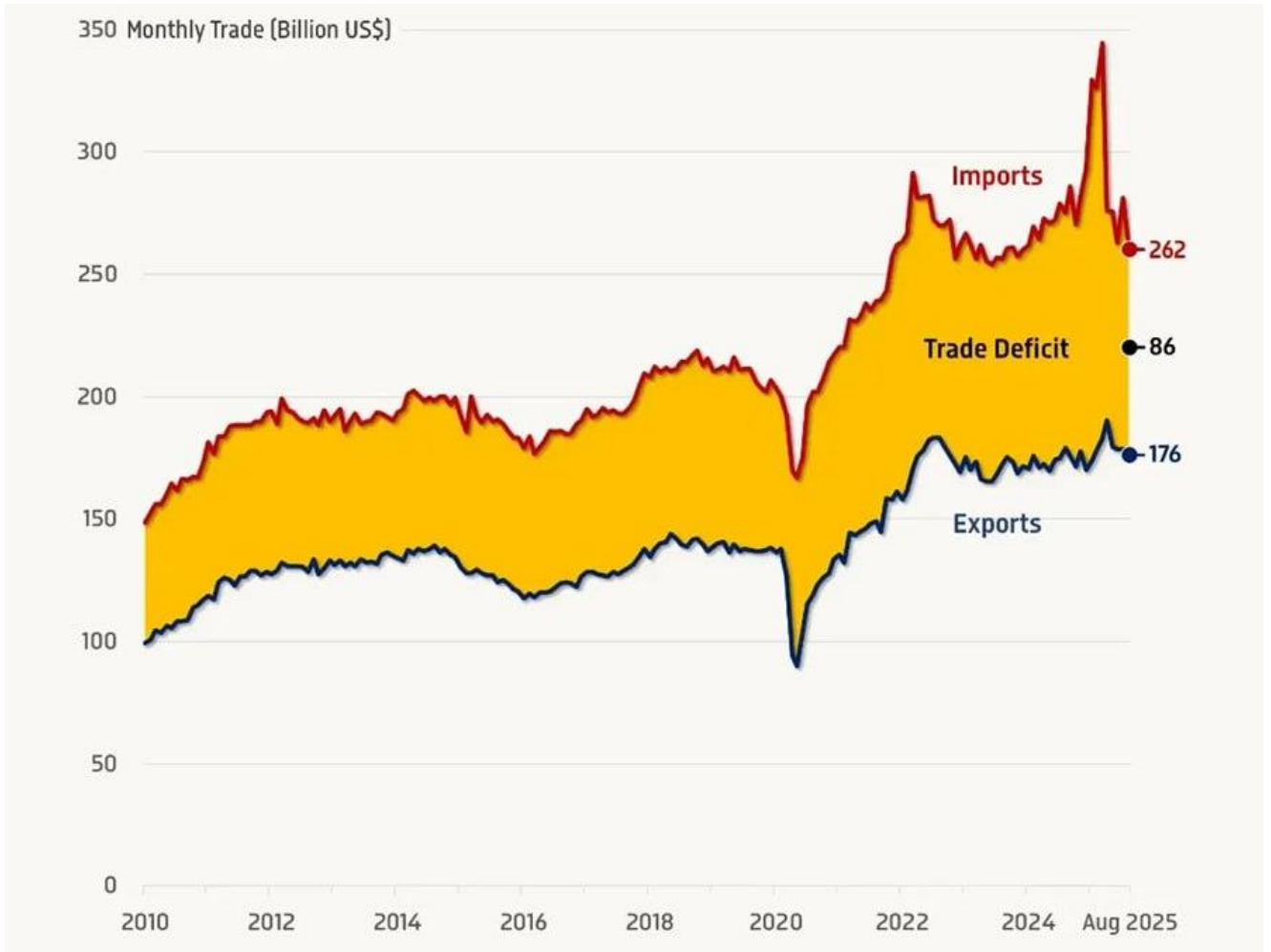
*Спеціальні тарифні ставки США, запроваджені на підставі ІЕЕРА
від 2 квітня 2025 року [89]*

Країна	Взаємний тариф, Скоригований
Алжир	30%
Ангола	32%
Бангладеш	37%
Боснія і Герцеговина	35%
Ботсвана	37%
Бруней	24%
Камбоджа	49%
Камерун	11%
Чад	13%
Китай	34%
Кот-д'Івуар	21%
Демократична Республіка Конго	11%
Екваторіальна Гвінея	13%
Європейський Союз	20%
Фолклендські острови	41%
Фіджі	32%
Гаяна	38%
Індія	26%
Індонезія	32%
Ірак	39%
Ізраїль	17%
Японія	24%
Йорданія	20%
Казахстан	27%
Лаос	48%
Лесото	50%
Лівія	31%
Ліхтенштейн	37%
Мадагаскар	47%
Малаві	17%
Малайзія	24%
Маврикій	40%
Молдова	31%
Мозамбік	16%
М'янма (Бірма)	44%
Намібія	21%

Країна	Взаємний тариф, Скоригований
Науру	30%
Нікарагуа	18%
Нігерія	14%
Північна Македонія	33%
Норвегія	15%
Пакистан	29%
Філіппіни	17%
Сербія	37%
Південно-Африканська Республіка	30%
Південна Корея	25%
Шрі-Ланка	44%
Швейцарія	31%
Сирія	41%
Тайвань	32%
Таїланд	36%
Туніс	28%
Вануату	22%
Венесуела	15%
В'єтнам	46%
Замбія	17%
Зімбабве	18%

Додаток В

Динаміка торговельного дефіциту США у 2010–2025 рр., млрд дол. США [132]



Звіт подібності

Метадані

Назва організації

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU

Заголовок

Торгівельні війни як механізм реалізації національних інтересів США на глобальних ринках

Автор

Науковий керівник / Експерт

Богуславська К.О.проф. Черницька Т.В.

підрозділ

кафедра міжнародної економіки

Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



25
Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2



25745
Кількість слів



194625
Кількість символів

Тривога

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв		0
Інтервали		0
Мікропробіли		15
Білі знаки		0
Парафрази (SmartMarks)		1

Джерела

Нижче наведений список джерел. В цьому списку є джерела із різних баз даних. Колір тексту означає в якому джерелі він був знайдений. Ці джерела і значення Коефіцієнту Подібності не відображають прямого плагіату. Необхідно відкрити кожне джерело і проаналізувати зміст і правильність оформлення джерела.

10 найдовших фраз

Колір тексту

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
1	Організаційно - правові засади боротьби з легалізацією (відмиванням) коштів одержаних злочинним шляхом міжнародний досвід та вітчизняна практика ██████████ 12/8/2024 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра податкового менеджменту та фінансового моніторингу імені Миколи Чумаченка)	13 0.05 %
2	Стилістичні фігури та тропи в політичному спічрайтингу періоду повномасштабної війни на прикладі промов Володимира Зеленського та Джоєфа Байдена ██████████ 5/12/2025 Taras Shevchenko National University of Kyiv (Навчально-науковий інститут філології)	12 0.05 %

3	http://phd.znu.edu.ua/page/PhD/2023/Hichka/Hychka_retsenziia_Tytarenko.pdf	7 0.03 %
4	http://phd.znu.edu.ua/page/PhD/2023/Hichka/Hychka_retsenziia_Tytarenko.pdf	6 0.02 %

з бази даних RefBooks (0.00 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
------------------	-----------	--

з домашньої бази даних (0.05 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
1	Організаційно - правові засади боротьби з легалізацією (відмиванням) коштів одержаних злочинним шляхом міжнародний досвід та вітчизняна практика 12/8/2024 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра податкового менеджменту та фінансового моніторингу імені Миколи Чумаченка)	13 (1) 0.05 %

з програми обміну базами даних (0.05 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
2	Стилістичні фігури та тропи в політичному спічрайтингу періоду повномасштабної війни на прикладі промов Володимира Зеленського та Джоозефа Байдена 5/12/2025 Taras Shevchenko National University of Kyiv (Навчально-науковий інститут філології)	12 (1) 0.05 %

з Інтернету (0.05 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ДЖЕРЕЛО URL	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
3	http://phd.znu.edu.ua/page/PhD/2023/Hichka/Hychka_retsenziia_Tytarenko.pdf	13 (2) 0.05 %

Список прийнятих фрагментів (немає прийнятих фрагментів)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗМІСТ	КІЛЬКІСТЬ ОДНАКОВИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
------------------	-------	---------------------------------------

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

**«ІННОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ ДЛЯ ВІДРОДЖЕННЯ УКРАЇНИ
У ПАРАДИГМІ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ»**

**ЗБІРНИК ДОПОВІДЕЙ
92-ї щорічної студентської наукової конференції**

(17 квітня – 17 травня 2025 р.)



Макроекономічні наслідки глобальних фінансових криз як точка відліку інноваційних економічних трансформацій в Україні	
Яремко К. А.	
Інноваційні підходи до логістики під впливом геополітичних ризиків	231
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ	
ПЛАТФОРМА	
«ЗЕЛЕНИЙ РОЗВИТОК, ЯК ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ПОВОЄННОГО ВІДРОДЖЕННЯ УКРАЇНИ»	
Артеменко А.В.	
Венчурні стратегії інноваційного лідерства БНП у парадигмі сталого розвитку	233
Бардега О.С.	
Цифровізація у перспективах митного співробітництва України та Румунії	236
Богуславська К.О.	
Вплив сучасних торговельних війн США на глобальний зелений перехід	239
Вольний А.С.	
Криптовалюта та блокчейн як інструменти забезпечення прозорості економіки у повоєнному відродженні України	243
Гаврилов Д.С.	
Інституційні, економічні та геополітичні чинники глобального лідерства провідних країн світу	245
Герасименко І.О.	
Залучення іноземних інвестицій як чинник підтримки зеленого розвитку в Україні: інструменти та перспективи	247
Демедюк А.М.	
Трансформація структури зовнішньої торгівлі України як передумова забезпечення конкурентоспроможності в контексті повоєнної відбудови	250
Ірклій А.О.	
Карбоноефективність цифрового й традиційного банкінгу світова практика	252
Каменчук П.О.	
Cashless Payments As A Driver Of Digital Green Economic Transformation	255
Качунська О. У.	
Global Media Industry In Times Of Green And Digital Transformations: Role For Economic Recovery And Innovations	259
Кирилюк К.О.	
Цифрові технології у просуванні екологічно орієнтованих продуктів українських компаній на міжнародні ринки	261
Клименко А.М.	
Експорт органічної аграрної продукції України як чинник нарощування її міжнародної конкурентоспроможності	263
Коваленко А.В.	
Роль комплаєнс-політик у процесі залучення іноземних інвестицій: європейський підхід для українського бізнесу	266
Компанець В.С.	
Торговельні конфлікти у міжнародних економічних відносинах	269
Кордик І.В.	
Зелений маркетинг у системі формування конкурентних стратегій міжнародного бізнесу	271
Коропенко І.Ю.	
Грошові перекази трудових мігрантів у фінансуванні сталого розвитку	274
Костенко М.К.	
Сучасні тренди розвитку європейської зеленої економіки	277
Кунах Анна	
Трансформація банківської сфери України в умовах зеленого переходу	280
Куршин Д.О.	
Інноваційні підходи до зеленого розвитку України в контексті інтеграції до міжнародних логістичних мереж	282
Лопоха С.В.	285

ВПЛИВ СУЧАСНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙН США НА ГЛОБАЛЬНИЙ ЗЕЛЕНИЙ ПЕРЕХІД

Оскільки питання зеленого переходу залишається глобальною тенденцією останніх років, дедалі більша увага приділяється тому, як геополітичні та торговельні рішення впливають на його траєкторію. У цьому контексті роль Сполучених Штатів — як глобальної наддержави, як значного гравця в кліматичній дипломатії — особливо важлива. Оскільки за останні кілька місяців їх траєкторія кардинально змінилася.

Тож, цю тезу хочу присвятити дослідженню того, як нещодавні торговельні рішення, прийняті Сполученими Штатами, перетинаються з глобальними зусиллями щодо зеленої трансформації, а також розглянути, як такі дії можуть впливати на темпи, з якими інші країни досягають своїх цілей у сфері довкілля та сталого розвитку.

Метою тези є аналіз того, як поточна торговельна політика США може вплинути на прогрес та міжнародну співпрацю, пов'язані з глобальним зеленим переходом.

Питання впливу Сполучених Штатів на глобальний зелений перехід не обмежується лише запровадженням тарифів. Воно радше відображає складний комплекс скоординованих дій нинішньої адміністрації Білого дому, які проявляються у двох основних формах тиску: політичний та економічний.

Перш за все, політичний тиск, який чинять Сполучені Штати, проявляється в їхній поведінці в рамках міжнародного кліматичного управління. Це включає як їхню участь, так і, що більш важливо, їхню навмисну неучасть у ключових кліматичних рамках. Серія рішень нинішньої адміністрації знаменує собою зміну в залученні США до глобальної екологічної дипломатії.

Найбільш символічним актом став повторний вихід з Паризької кліматичної угоди — другий такий вихід за часів президента Трампа. Перший стався у 2017 році, після повторного вступу до неї за адміністрації Байдена, а тепер відбувся другий вихід. Ця непослідовність підірвала довіру та подала поганий приклад усьому світу. В результаті, такі країни, як Індонезія та Аргентина, також, розглядають можливість повного виходу з Паризької угоди. Такий розвиток подій, хоча й має внутрішній контекст, схоже, перебуває під впливом сигнального ефекту виходу США [1, 2].

Окрім того США дистанціювалися від інших міжнародних об'єднань, що зосереджені на кліматі, зокрема:

- ✓ вийшли з Фонду ООН з питань кліматичної шкоди, заморозивши раніше обіцяний внесок у розмірі 4 млрд. доларів;
- ✓ покинули Зелений кліматичний фонду ООН;

- ✓ чинили політичний тиск на Міжнародне енергетичне агентство (МЕА) з метою відсунення кліматичних питань на другий план;
- ✓ ліквідувавши USAID припинили фінансування кліматичних проектів, по всій Африці на південь від Сахари а також в масштабні проекти Україні та Бразилії [3, 4, 5, 6].

Таким чином, ці кроки разом представляють собою відхід від багатосторонньої екологічної дипломатії, замінюючи співпрацю односторонністю та підриваючи інституційні основи глобального управління кліматом.

Водночас, економічний тиск з боку Сполучених Штатів не менш значний. В середині країни обмежують дію відповідних «зелених» нормативних актів. Закон про скорочення інфляції (IRA) , спочатку розроблений для прискорення розвитку зеленої промисловості, встановив суворі вимоги щодо вмісту вітчизняних компонентів. Щоб отримати право на податкові пільги, продукція мала містити щонайменше 40% компонентів американського виробництва , а до 2027 року цей показник зростає до 80% [7].

Ця протекціоністська вимога спрацювала як каталізатор і спонукала багатьох європейських виробників інвестувати у спільні підприємства в США. Частка фірм з ЄС становила 25% в таких проектах. Але нещодавне заморожування та переосмислення положень IRA порушили ці домовленості, збільшуючи витрати на ланцюги поставок, припиняючи субсидії руйнуючи стратегії спільної розробки. Тим часом США залишаються сильно залежними від імпорту сонячних панелей , понад 80% якого надходить з Південно-Східної Азії [8].

Підсумовуючи, ці рішення призводять до ізоляції США в галузі чистих технологій, ти самим перешкоджаючи їхній власній промисловій конкурентоспроможності та водночас порушуючи спільні зелені ініціативи у глобальному масштабі.

Також існує значний тиск на міжнародному рівні. США запровадили 25% тарифи на сталь та 10% на алюміній , які є первинною сировиною для вітрових турбін, сонячних батарей та електромобілів. Хоча ці тарифи мають слугувати для захист власної промисловості, вони створюють труднощі для країн, які зараз інвестують у технології «зеленої» сталі , які значно зменшують викиди вуглецю, але є помітно дорожчими у виробництві. Поява дешевших, менш стійких матеріалів зі США підриває ці зусилля та ризикує затримати інновації з низьким рівнем викидів у всьому світі [9].

Сталь та алюміній є незамінними ресурсами практично у всій інфраструктурі відновлюваної енергетики, а тарифи діють на них як стримуючий фактор і перешкоджають розвитку, оскільки стимулюють виробників в інших країнах конкурувати переважно за ціною, а не за стійкістю. Таким чином, США опосередковано змінюють саму логіку глобального переходу на чисту енергію в окремих галузях.

Варто згадати й анонсовані масштабні тарифи майже проти всіх країн світу 2 квітня 2025, що називають «Днем Визволення». Хоча старт дії тарифів відтермінували на 90 днів, мита на Китай були запроваджені негайно. Спочатку встановлені на рівні 145% , від США і 125%, від Китаю, вони були пізніше знижені після торговельних переговорів до 30% з боку США і 10% з Китаю, де-юре на торгівлю «зеленими» товарами між ними вони мали незначний вплив [10].

Дійсно, Китай, є найбільшим у світі виробником сонячних панелей та компонентів для електромобілів. Проте лише 4% цієї «зеленої» продукції експортується з Китаю й до США. На перший погляд може здатися, що ця мізерна частка є занадто незначною, щоб США диктували свої умови у торгівлі чистими технологіями. Але таке сприйняття оманливе [11].

Справа в тому, що Китай вже давно не вів пряму «зелену» торгівлю з США, оскільки ще з 2012 і 2018 років діяли тарифи до 30% на сонячні панелі з Китаю. Тому роками Китай переміщував виробництво до таких країн, як В'єтнам, Камбоджа, Малайзія та Таїланд (Південно-Східна Азія), фактично обходячи попередні тарифи США і практикували демпінг на ринку США. Міністерство торгівлі США тепер кваліфікувало цю поведінку як обхід і планує запровадити антидемпінгові тарифи на сонячні панелі з цих країн, починаючи з 1 червня 2025 року. Ставки коливаються від 34,4% (Малайзія), 375% (Таїланд), 396% (В'єтнам) та до 3 521% (Камбоджа) залежно від конкретної фірми та продукту [8].

Ця політика фактично блокує експорт Південно-Східної Азії до США. Тим часом Південно-Східна Азія зіткнеться з великим профіцитом без доступу до ринку США. Відповідно, ці надлишкові товари зараз шукають нові ринки, і наступною ймовірною ціллю стає ЄС, де попит на доступні зелені технології залишається високим.

Цей зсув вже помітний у переговорах між ЄС та Китаєм щодо експорту електромобілів. Європейські чиновники пропонують «справедливу мінімальну ціну», щоб запобігти демпінгу, подібному до того, що спостерігається в США. Водночас ЄС переглядає екологічні норми, щоб захистити вітчизняну промисловість від напливу дешевих зелених товарів.

Посилаючись на *Politico*, перелік потенційних скасувань, що розглядаються, включає:

- припинення заходів щодо коригування викидів вуглецю на кордонах;
- затримка Директиви про належну перевірку корпоративної стійкості (CSDDD);
- зміни до Регламенту про еко дизайн для стійких продуктів (ESPR);
- послаблення норм викидів транспортних засобів Євро-7 [12].

Досі Європейський Союз міг претендувати на лідерство у світовому енергетичному переході, маючи комплексну стратегію, законодавство, що підлягає виконанню, та помітний прогрес на практиці. Однак, якщо навіть ЄС почне відступати, послаблюючи стандарти для захисту вітчизняної промисловості від імпорتنних шоків, це стане сигналом іншим країнам, які можуть наслідувати приклад ЄС. У такому сценарії, зелений перехід дедалі більше ставатиме другорядним пріоритетом, і так чи інакше, під впливом економічного тиску уповільнюватиметься по всьому світі. Ці кроки не вживаються під прямим тиском США. швидше, вони відображають реакцію, на ту атмосферу вони створили. Як найбільша економіка світу, США створюють хвильовий ефект, який впливає на регуляторні стратегії навіть без формального тиску. Таким чином, хоча США не змушують ЄС послаблювати стандарти, вони сприяють створенню середовища, в якому таке послаблення стає політично та економічно доцільним.

Проведений аналіз указує на те, що поточна позиція США сприяє уповільненню глобального зеленого переходу. Через поєднання політичної відстороненості від міжнародних кліматичних програм, змін у внутрішній політиці, протекціоністських економічних заходів та торговельних обмеження, особливо за участю Китаю та Південно-Східної Азії, Сполучені Штати змінюють динаміку світового ринку таким чином, що це підриває співпрацю та послідовність. Дії США, навіть без прямого тиску, впливають на регуляторну політику інших країн. Це є свідченням того, що екологічні пріоритети можуть поступитися геополітичним та економічним інтересам. Отже, в широкому розумінні це послаблює колективний імпульс до сталого глобального енергетичного майбутнього.

Список використаних джерел

1. Putting America First In International Environmental Agreements : Executive Order of 20.01.2025 no. 14162. URL: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/01/putting-america-first-in-international-environmental-agreements/> (date of access: 12.05.2025).
2. Hans Nicholas Jong. Indonesia mulls Paris Agreement exit, citing fairness and energy transition costs. *Mongabay*. URL: <https://news.mongabay.com/2025/02/indonesia-mulls-paris-agreement-exit-citing-fairness-and-energy-transition-costs/> (date of access: 12.05.2025).
3. Karl Mathiesen. Trump rescinds \$4B in US pledges for UN climate fund. *Politico*. URL: <https://www.politico.eu/article/donald-trump-rescind-4-billion-us-pledge-un-climate-fund/> (date of access: 13.05.2025).
4. Jordyn Dahl. US withdraws from UN climate damage fund. *Politico*. URL: <https://www.politico.eu/article/us-withdraws-from-un-climate-damage-fund/> (date of access: 13.05.2025).
5. Karl Mathiesen Sara Schonhardt Charlie Cooper and Nicolas Camut. Trump officials pressure world's top energy agency to drop climate mission. *Politico*. URL: <https://www.politico.eu/article/donald-trump-official-pressure-international-energy-agency-drop-climate-mission/> (date of access: 13.05.2025).
6. Адміністрація Трампа згорнула проекти USAID для України. *Екополітика*. URL: <https://ecopolitic.com.ua/ua/news/administraciya-trampa-zgornula-proiekti-usaid-dlya-ukraini-yak-ce-vplinulo-na-mindovkilliya/> (дата звернення: 13.05.2025).
7. Inflation Reduction Act of 2022 : Act no.No. 117-169 (08/16/2022). URL: <https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/5376/text> (date of access: 13.05.2025).
8. Colleen Howe. New US solar tariffs on Southeast Asia to raise prices, cut profit margins. *Reuters*. URL: https://www.reuters.com/business/energy/new-us-solar-tariffs-southeast-asia-raise-prices-cut-profit-margins-2024-12-02/?utm_source=chatgpt.com (date of access: 13.05.2025).
9. Maeve Allsup. Trump's tariffs may help China's green steel ambitions. *Latitude Media*. URL: https://www.latitudemedia.com/news/trumps-tariffs-may-help-chinas-green-steel-ambitions/?utm_source=chatgpt.com (date of access: 13.05.2025).
10. Race M. US-China tariff deal: What does it mean?. *BBC Home - Breaking News, World News, US News, Sports, Business, Innovation, Climate, Culture, Travel, Video & Audio*. URL: <https://www.bbc.com/news/articles/clyg2939ej2o> (date of access: 13.05.2025).
11. Trump's tariff tantrum won't stop the global energy transition. *Climate Home News*. URL: <https://www.climatechangenews.com/2025/04/07/trumps-tariff-tantrum-wont-stop-the-global-energy-transition/> (date of access: 13.05.2025).
12. EU shrugs off Trump's threats to scrap green handouts / V. Jack et al. *POLITICO*. URL: <https://www.politico.eu/article/eu-shrugs-off-trumps-threats-to-scrap-green-handouts/> (date of access: 13.05.2025).