

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

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту**

**Кафедра міжнародного обліку і аудиту**

**Галузь знань  
Спеціальність  
Спеціалізація (за наявності)**

**05 Соціальні та поведінкові науки  
051 Економіка  
Міжнародна економіка**

**Форма навчання: очна (денна)**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА**

**ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ГЛОБАЛЬНУ  
ЕКОНОМІКУ**

**здобувача Ягудіної Марії Сергіївни**

**Науковий керівник: к.е.н., професор Небильцова Оксана Володимирівна**

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

**Завідувачка кафедри: д.е.н., професор Галенко О. М.**

**Київ 2024**

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

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародного обліку і аудиту

Галузь знань  
Спеціальність  
Спеціалізація (за наявності)

05 Соціальні та поведінкові науки  
051 Економіка  
Міжнародна економіка

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)  
освітньо-професійної програми

Столярчук Я.М.

(підпис) (ініціали, прізвище)

20\_\_ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Галенко О.М.

(підпис) (ініціали, прізвище)

20\_\_ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Ягудиній Марії Сергіївні

(прізвище, ім'я, по батькові)

очної (денної) форми навчання

очної (денної), заочної, дистанційної

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему «Торговельні війни та їх вплив на глобальну економіку»

Тему затверджено наказом ректора Університету від "17" грудня 2023 р. № 2230-ст

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах

План кваліфікаційної бакалаврської роботи	
Розділ 1	Торговельні війни як засіб економічного та політичного тиску на розвиток незалежних держав (назва розділу)
Розділ 2	Основні торговельні війни сучасності та їх вплив на глобальну економіку (назва розділу)
Об'єкт дослідження:	Торговельні війни сучасності, їх причини, процеси та наслідки на регіональному та глобальному рівнях.
Предмет дослідження:	Вплив торговельних війн на глобальну економіку

**Мета кваліфікаційної  
бакалаврської роботи:**

Виявлення впливу торговельних війн сучасності на глобальну економіку, а саме рух товарів та послуг, інвестицій, людського капіталу, вплив на стабільність не тільки на національному рівні країн учасниць суперечностей, а й регіональному та національному рівнях в умовах глобалізації.

**Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:**

**У розділі 1**

Розкрити поняття торговельних війн, як інструменту економічного та політичного впливу; дослідити етапи ескалації торговельних суперечностей та чинників, що впливають на ескалацію; окреслити коло учасників торговельних суперечностей; виявити основні причини торговельних суперечностей; з'ясувати позитивні та негативні сторони для учасників торговельної війни

**У розділі 2**

Вивчити перебіг торговельних війн сучасності; виявити чинники швидкого економічного зростання Китаю та його вплив на погіршення торговельних відносин між США та Китаєм; вивчити методи ведення торговельної війни між Китаєм та США; дослідити торговельні відносини між країнами ЄС та Китаєм та виявити інструменти подолання суперечностей між цими країнами; розглянути вплив торговельних війн на економіку США, країн ЄС та Китаю; виявити наслідки торговельних війн між США-Китай та Китай-ЄС на регіональну та глобальну економіку; дослідити можливість попередження та припинення військових конфліктів сьогодення за допомогою інструментів торговельної політики

**Завдання підготував  
науковий керівник**

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Небильцова О. В.

\_\_\_\_\_  
(ініціали, прізвище)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**Завдання одержав  
здобувач**

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Ягудіна М.С.

\_\_\_\_\_  
(ініціали, прізвище)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 69 сторінок, 10 таблиць, 14 рисунків, список використаних джерел з 56 найменувань, додатки.

### ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ГЛОБАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

*Об'єктом дослідження* є торговельні війни сучасності, їх причини, процеси та наслідки на регіональному та глобальному рівнях..

*Предметом дослідження* є вплив торговельних війн на глобальну економіку

*Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи* – виявити вплив торговельних війн сучасності на глобальну економіку, а саме рух товарів та послуг, інвестицій, людського капіталу, вплив на стабільність не тільки на національному рівні країн учасниць суперечностей, а й регіональному та національному рівнях в умовах глобалізації.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*:

- розкриття поняття торговельних війн, як інструменту економічного та політичного впливу;
- дослідження етапів ескалації торговельних суперечностей та чинників, що впливають на ескалацію;
- виділити типи торговельних війн та методів їх ведення;
- з'ясувати вплив торговельних війн на її учасників;
- вивчити перебіг торговельних війн сучасності та визначити їх вплив на глобальну економіку;
- дослідити можливість впливу торговельних інструментів на запобігання та вирішення військових конфліктів сьогодення.

*Практичне значення отриманих результатів* Теоретичні та практичні положення дослідження у роботі сформовані у методичні вказівки та практичні рекомендації, які можуть бути використані для вивчення впливу торговельних війн на глобальну економіку та вирішення цих війн.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2024 рік

Рік захисту роботи 2024

*Ключові слова*: торговельна війна, протекціонізм, тарифні обмеження, нетарифні обмеження, глобальна економіка, торговельний баланс, економічні санкції.

## В і д г у к

про кваліфікаційну бакалаврську роботу  
здобувача факультету міжнародної економіки і менеджменту  
освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка»

Ягудіної Марії Сергіївни

*(прізвище, ініціали)*

на тему «Торговельні війни та їх вплив на глобальну економіку»

*(назва теми )*

1. Актуальність теми. Процеси глобалізації економіки характеризуються не лише позитивними аспектами співробітництва суб'єктів міжнародних економічних відносин, а й іманентними негативними феноменами, зумовленими конфліктами їх інтересів. У випадку зіткнення стратегічних, пріоритетних для держав економічних інтересів, які не завжди можуть бути врегульовані у процесі двосторонніх переговорів або межах міжнародних організацій, зокрема Світової організації торгівлі, виникають ризики виникнення торговельних війн. Беручи до уваги характер та тривалість торговельних війн у XX-XXI столітті, вони заслуговують на дослідження як один із визначальних чинників впливу на економічні системи регіонального та глобального рівнів.

2. Позитивні риси кваліфікаційної бакалаврської роботи. Позитивними рисами роботи є її комплексний характер, чітке структурування матеріалу, яке ґрунтується на методологічно коректному співвідношенні загального та окремого. Такий концептуальний підхід дозволив авторці розкрити як загальні аспекти (поняття та види суперечностей в умовах глобалізації, чинники ескалації торговельних війн, їхні негативні та позитивні прояви), так і специфіку торговельних війн між стратегічними партнерами України – ЄС та США з претендентом на домінування не тільки в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, а й на глобальному рівні – Китаєм. В умовах реальної війни проти України на особливу увагу заслуговує розкриття авторкою питання застосування та дієвості міжнародних економічних санкцій до держави-агресорки.

3. Наявність самостійних розробок автора. До самостійних розробок авторки можна віднести: класифікацію учасників торговельних суперечок, визначення рейтингу країн-членів СОТ – учасниць торговельних суперечок, узагальнення чинників їх ескалації, дослідження динаміки експорту та торговельного балансу імпорту між ЄС та КНР, узагальнення торговельних бар'єрів між Китаєм та ЄС, дослідження торговельного балансу між США та КНР.

4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій зумовлена впливом торговельних війн як на глобальну економічну систему в цілому, так і на перспективи реалізації експортного потенціалу України, внаслідок чого теоретичні висновки та практичні рекомендації авторки можуть бути корисними для органів державної влади, які відповідають за формування та реалізацію економічної стратегії України, та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в умовах дії правового режиму воєнного стану та післявоєнного відновлення України

5. Наявність недоліків: При розкритті питань щодо торговельних суперечок та війн між ЄС та США з Китаєм авторкою застосовано дескриптивні та аналітичні методи, що зумовило, переважно, описовий характер розкриття їх генезису (насамперед, причин), подальшого розгортання (взаємних торговельних заходів, спроби врегулювання) тощо. Водночас, проблематика впливу торговельних війн на глобальну економіку передбачає побудову певних прогнозів, що вимагало застосування авторкою методів сучасного економічного прогнозування на макрорівні.

6. Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи та її допущення до захисту перед ЕК (0-50 балів): в цілому робота відповідає вимогам, які висуваються до робіт такого рівня та може бути рекомендована до захисту з оцінкою 50 (п'ятдесят балів)

Науковий керівник

---

*(підпис)*

к.е.н., професор

*(посада, учене звання, науковий ступінь )*

Небильцова О.В.

*(прізвище, ініціали)*

“19” травня 2024 р.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1	
ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ ЯК ЗАСІБ ЕКОНОМІЧНОГО ТА ПОЛІТИЧНОГО ТИСКУ НА РОЗВИТОК НЕЗАЛЕЖНИХ ДЕРЖАВ .....	6
1.1 Поняття та види суперечностей в торговельних відносинах в сучасних глобалізаційних умовах.....	6
1.2 Чинники, які впливають на ескалацію торгівельних суперечностей та виникнення торговельних війн .....	15
1.3 Позитивні та негативні сторони торговельних війн для її учасників .....	22
РОЗДІЛ 2	
ОСНОВНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ СУЧАСНОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ГЛОБАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ .....	29
2.1 Наслідки та інструменти подолання торговельних суперечностей між країнами ЕС та Китаєм.....	29
2.2 Економічне зростання Китаю та його вплив на посилення протистоянь між США і Китаєм.....	41
2.3 Роль економічних санкцій як інструменту стримування торгівлі у вирішенні російсько-української війни.....	52
ВИСНОВКИ .....	59
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	64
ДОДАТКИ .....	70

## ВСТУП

*Актуальність теми.* Після закінчення Другої світової війни було докладено значних зусиль для усунення бар'єрів у торгівлі. Першим кроком стало укладення Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ) у 1947 році. Вона була покликана усунути протекціоністську політику шляхом заохочення вільної торгівлі. Пізніше, у 1995 році, ГАТТ трансформувалася у Світову організацію торгівлі (СОТ), завданнями якої є спрощення та регулювання міжнародної торгівлі. СОТ, в першу чергу, виступає за усунення тарифів та інших бар'єрів у світовій торгівлі.

Після кількох десятиліть зусиль лібералізації світової торгівлі, після світової фінансової кризи 2008 року ми спостерігаємо значне поступове зростання обмежень на торгівлю товарами та послугами, інвестиції та міграцію людського капіталу. Протекціоністські інструменти в кілька разів перевищують лібералізаційні. На групу країн G7 припадає 30% усіх протекціоністських практик, що підлягають моніторингу. Зростаючі темпи застосування протекціоністських заходів високорозвиненими країнами та країнами, що розвиваються призводить до порушення встановлених торговельних зв'язків, зростання недовіри, та ставить під сумнів ефективність наявної багатосторонньої торговельної системи.

На сучасному етапі розвитку світовій економіці притаманні недовіра до глобалізації та підвищення ролі націоналізму та популізму. Такі тенденції спричиняють напруження у торговельних відносинах між країнами і зумовлюють виникнення торговельних суперечностей та їх ескалацію до торговельної війни.

Торгові війни є побічним ефектом протекціонізму, який являє собою дії та політику уряду, що обмежують міжнародну торгівлю. В умовах глобальної економіки торгова війна може завдати серйозної шкоди споживачам і підприємствам обох країн, і цей негативний вплив може поширитися на багато аспектів обох економік.

*Аналіз останніх досліджень та публікацій.* Питання торговельних війн знайшли своє відображення у роботах як зарубіжних, так і вітчизняних

досліджень. Зарубіжні вчені Ка Зенг та Уеі Ліанг у своїй праці «Довідник торговельних війн» досліджували ступені погіршення торговельних відносин між країнами, причини виникнення торговельних суперечностей та чинники їх ескалації. Девід А. Діз та сем Біасі дослідили зв'язок між фінансовими кризами та ескалацією торговельних суперечностей; дослідженням сучасних торговельних війни займалися Томас Хоут, Яакун Жанг, Геральд Хан, Марсія Харпаз, Метью Клейн та Майкл Петтіс. Вітчизняна науковиця Т.Гордеева досліджувала етапи ескалації торговельних суперечностей, питання детермінантів та форм торговельних війн. Також питаннями торговельних війн займалися такі вітчизняні науковці: Шнишко О.С. досліджувала значення торговельних війн для України; Серпухов М. досліджував життєвий цикл торговельних війн та інтереси їх учасників, Фліссак К.А. вивчав місце економічної дипломатії у вирішенні міжнародних торговельних спорів.

*Мета і завдання дослідження.* Метою кваліфікаційної роботи є виявлення впливу торговельних війн сучасності на глобальну економіку, а саме рух товарів та послуг, інвестицій, людського капіталу, вплив на стабільність не тільки на національному рівні країн учасниць суперечностей, а й регіональному рівні в умовах глобалізації.

Відповідно до мети роботи визначено наступні завдання:

- розкриття поняття торговельних війн, як інструменту економічного та політичного впливу;
- дослідження етапів ескалації торговельних суперечностей та чинників, що впливають на ескалацію;
- виділити типи торговельних війн та методів їх ведення;
- з'ясувати вплив торговельних війн на її учасників;
- вивчити перебіг торговельних війн сучасності та визначити їх вплив на глобальну економіку;
- дослідити можливість впливу торговельних інструментів на запобігання та вирішення військових конфліктів сьогодення.

*Об'єкт дослідження.* Торговельні війни сучасності, їх причини, процеси та наслідки на регіональному та глобальному рівнях.

*Предмет дослідження.* Вплив торговельних війн на глобальну економіку.

*Методи дослідження.* У роботі використано методи аналізу та синтезу для виявлення учасників торговельних суперечностей; індукції та дедукції; історично-логічного з метою виявлення причин торговельних суперечностей та торговельних війн сучасності; причинно-наслідковий метод з метою виявлення наслідків торговельних війн на їх учасників; статистичний метод для побудови та аналізу динамік ВВП країн, торгівлі товарами та послугами; метод порівняння; футурологічний метод передбачення з метою прогнозування наслідків торговельних війн на світову економіку.

*Інформаційна база дослідження.* Наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, що досліджували причини, ескалацію, перебіг та наслідки торговельних війн. Статистичні дані, звіти міжнародних організацій, сайти державної статистики країн учасниць торговельних війн.

*Структура роботи.* Кваліфікаційна бакалаврська робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

## РОЗДІЛ 1

### ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ ЯК ЗАСІБ ЕКОНОМІЧНОГО ТА ПОЛІТИЧНОГО ТИСКУ НА РОЗВИТОК НЕЗАЛЕЖНИХ ДЕРЖАВ

1.1 Поняття та види суперечностей в торговельних відносинах в сучасних глобалізаційних умовах

Міжнародна торгівля є однією з перших та найрозвиненіших форм міжнародних економічних відносин. Одночасно з розвитком торгівлі формувалися й засоби її регулювання. Тому, торговельні війни між державами, які бажають захистити своїх виробників, почалися фактично з моменту розвитку міжнародних торговельних відносин. На сьогодні торговельні суперечки є невід'ємним аспектом глобалізованої економіки, що відображає складність міжнародних торговельних відносин. Країни розпочинають торговельні війни не лише задля захисту власних товаровиробників та підтримання їх конкурентоспроможності, але й з метою боротьби за світове лідерство.

У період сучасності під "торговельними війнами" розуміють будь-які непорозуміння в торгівлі між країнами. Такі поняття як «конфлікт», «суперечка» та «війна» при описі напруження торговельних відносин вважаються взаємозамінними. Однак, варто зазначити, що торгові війни - це не просто несуттєві непорозуміння між державами. Це досить серйозні обмеження, висунуті однією країною, і відповідна реакція іншої країни або безлічі країн, які постраждали від цих утисків. Таким чином, застосування того чи іншого терміну для позначення ступеня загострення міжнародних відносин залежить від інтенсивності напруги між сторонами: найнижчий рівень напруги — протиріччя, суперечлива ситуація, вищі рівні напруги — суперечка, конфлікт і найвищий рівень напруги — війна [1, ст.198].

Вітчизняна науковця Гордєєва Т. розмежувала кожен категорію суперечливих торговельних відносин між країнами ідентифікуючи набір притаманних їй характеристик (рис. 1.1). Гордєєва Т. виділила такі поняття як «суперечлива ситуація у торгівлі», «торговельна суперечка», «торговельний конфлікт» та «торговельна війна».



Рис. 1.1 Ступінь погіршення суперечливих відносин у міжнародній торгівлі залежно від інтенсивності напруги між державами та можливих економічних втрат [2]

Першою стадією є суперечлива ситуація у торгівлі. Це наявне протиріччя та відповідна напруга у відносинах країн, матеріальних втрат чи погіршення умов у торгівлі поки немає, найсприятливіша ситуація для врегулювання відносин [2]. Якщо суперечність в торговельних відносинах не урегулюється, то суперечлива ситуація в торгівлі переростає в торговельну суперечку.

Традиційно міжнародною торговельною суперечкою називають суперництво країн та/або груп країн, що породжується зіткненням їх інтересів на ринках продукції однієї або кількох галузей економіки та проявляється загостренням проблеми збуту товарів (послуг) певної країни (або країн) через обмеження доступу на ринок іншої країни (або країн), при цьому учасники міжнародної торгівлі намагаються знизити конкурентоспроможність товарів торговельного опонента або взагалі його усунути за допомогою системи

обмежувальних та/або заборонних заходів. [1] Отже, відмінною рисою суперечливої ситуації у торгівлі від торговельної суперечки є те, що під час другої країна-ініціатор запроваджує обмежувальні торговельні заходи щодо другої країни.

Далі торговельні відносини погіршуються до стану торговельного конфлікту – високого рівня напруги у відносинах, пов'язаного з матеріальними втратами, спричиненими заходами, що заподіяні обома сторонами одна одній, потребує врегулювання. [2] Торговельні конфлікти дестабілізують міжнародну торгівлю та перешкоджають природному розвитку зовнішньоторговельних зв'язків.

І найвищим ступенем напруги в торговельних відносинах між країнами є торговельна війна. Дане поняття інтерпретується як торгове суперництво двох або більше країн з приводу захоплення зарубіжних ринків (наступальна торгова війна) або запобігання торгової «окупації» національної економіки (оборонна торговельна війна). [1] На даному етапі межі торговельної суперечності розширюються, відбувається горизонтальна ескалація конфлікту та торговельні бар'єри можуть поширюватися на сфери торгівлі, обмеження щодо яких не були застосовані раніше. Торговельна війна може перерости в збройний конфлікт та завдати значних збитків країнам-учасникам торговельної війни.

Ще одним науковцем, що дослідив етапи погіршення торговельних відносин між країнами є Серпухов М. Ю. Він вивчив питання життєвого циклу торговельних війн в міжнародній економіці. Порівнюючи дослідження Серпухова та Гордєєвої ми можемо помітити, що початкова та стадія активізації торговельної війни відповідає поняттям «торговельна суперечка» та «торговельний конфлікт»

Фази торговельних війн представляють собою часові періоди, в рамках яких відбувається схожі поміж інших, торговельних конфліктів, процеси які дозволяють ідентифікувати їх як окрему фазу. Кожна з фаз торговельної війни характеризується схожими інструментами, які використовують країни для ведення торговельної війни (за характером торговельна війна буває наступальна та

оборонна). Часові рамки кожної з фаз торгівельної війни є індивідуальними та залежать виключно від сторін торгівельної війни або ситуації в якій вони знаходяться. Ґрунтуючись на проведеному дослідженні слід виділити такі фази торгівельної війни [3]:

Попередня. Ця фаза характеризується виникненням інтересів та мотивів, які покладено у початок торгівельної війни. На попередній фазі торгівельної війни, країна лише розглядає можливість її початку, готує суспільну думку або об'єднує однодумців, що готові підтримати таке рішення. Аналізуються галузі в яких доцільно використовувати торгівельні бар'єри, та інструменти за допомогою яких буде проводитись торгівельна війна.

Підготовча. Прийняття рішення країною-ініціатором торгівельної війни про її початок, підготовка необхідних інструментів торгівельної війни, політико-правове забезпечення. Розрахунок втрат та співставлення їх з перевагами, які планується отримати за рахунок торгівельної війни, аналіз інструментів торгівельної війни. Прийняття відповідними органами необхідних законодавчих актів, що дозволяють використовувати інструменти торгівельної війни.

Початкова. Впровадження в односторонньому порядку торгівельних бар'єрів або інших інструментів прихованого протекціонізму з метою обмеження доступу товарів на власні ринки або підтримки експорту національних виробників. Застосування різноманітних інструментів прихованого протекціонізму, що становлять 253 інструментарій торгівельних війн.

Активізація. На цієї фазі торгівельної війни відбуваються симетричні відповіді інших країн, які є постраждалими від запроваджених торгівельних бар'єрів, по відношенню до країни ініціатора торгівельної війни. Країни, що є постраждалими від торгівельної війни намагаються знайти та використати різноманітні інструменти, що створюють певні обмеження для країни-ініціатора торгівельної війни. Впроваджуються відповідні дії по відношенню до країни-ініціатора торгівельної війни з метою створення відповідних торгівельних бар'єрів, що обмежують торгівлю між цими країнами.

Ескалація. Ескалація торгівельного конфлікту полягає у розширенні меж ведення торгівельних війн, залучення додаткових інструментів (горизонтальна ескалація) або поширення торгівельних бар'єрів на інші сфери торгівлі або суспільно-економічного середовища. Ескалація торгівельної війни може перерости в справжній військовий конфлікт та завдати значної шкоди країнам. В рамках цього етапу країни намагаються активно використовувати широкий інструментарій торгівельних бар'єрів, спрямований на обмеження доступу товарів або послуг на ринки країн учасників торгівельної війни. Широкого застосування набуває залучення третіх країн або міжнародних організацій для вирішення подібних торгівельних конфліктів.

Лібералізація. Фаза лібералізації торгівельної війни засвідчує те, що країни готові йти на примирення та лібералізувати власну торгівлю. Освідомлення причин з яких потрібно лібералізувати торгівлю (або досягнення мети торгівельної війни, або політичні поступки, перемовини та ін.) дозволяє країнам послабити торгівельні бар'єри по відношенню ода з одною та перейти до нормальних умов торгівлі без взаємної торгівельної дискримінації.

Завершальна. На завершальній фазі торгівельної війни відбувається процес її закінчення. Закінчення торгівельної війни (усунення запроваджених торгівельних бар'єрів, зняття санкцій, лібералізація торгівлі тощо) все це повертає країни до нормальної торгівлі та усуває торгівельні бар'єри між ними.

Одною з основних причин виникнення торговельної суперечки між країнами є порушення двосторонніх, регіональних або глобальних домовленостей однією із сторін, що спричиняє втрату або зменшення переваг іншої сторони торговельної угоди. Історичний аналіз природи походження міжнародних торговельних суперечок дозволив виділити такі їх типи (залежно від мотиву поведінки ініціатора суперечки):

– протекціоністські (захист внутрішнього ринку від імпорту та/або створення сприятливих умов для закордонної діяльності національних виробників);

- політичні (невдоволення внутрішньою і зовнішньою політикою певних держав, територіальні претензії тощо);
  - ідеологічні (несумісність систем цінностей, які домінують у суспільствах країн, наприклад, комуністичні, ліберальні, консервативні, націоналістичні тощо);
  - екологічні (пов'язані із порушенням норм дотримання екологічної рівноваги в різних середовищах, зокрема: надр, водних, повітряних тощо) та ін.
- [2]

Аналізуючи торговельні суперечності минулого та сьогодення, можна виділити таких учасників конфлікту: міжнародні організації, арбітражні суди, регіональні та інтеграційні об'єднання, держави, ТНК, компанії та споживачі. Всіх учасників торговельної суперечності можна поділити на дві групи: безпосередні та непрямі учасники. (рис.1.2)

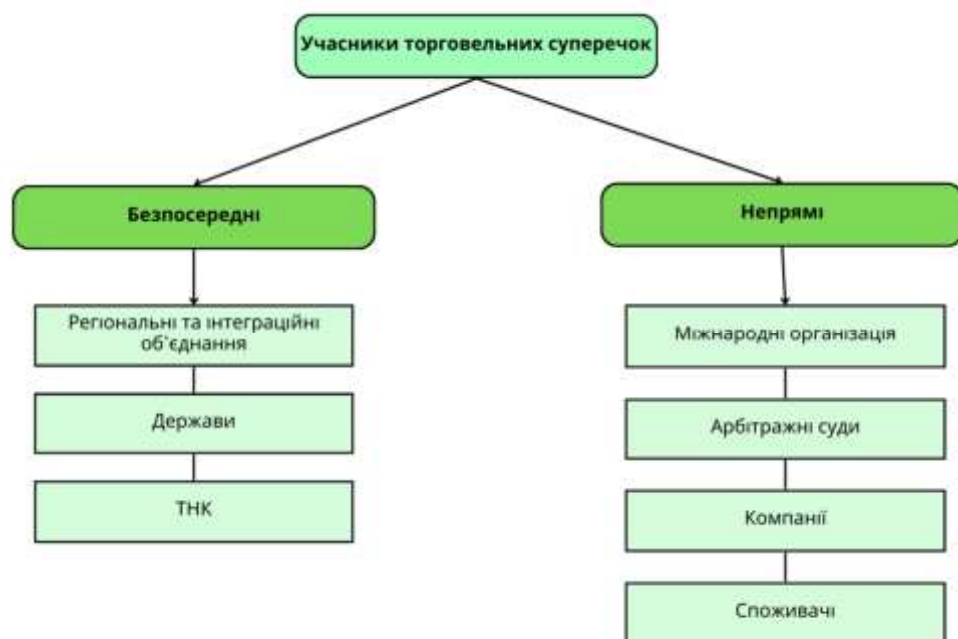


Рис. 1.2 Учасники торговельних суперечок

Джерело: власна розробка автора

До групи безпосередніх учасників належать регіональні та інтеграційні об'єднання, держави та ТНК. Це ті, хто безпосередньо є ініціаторами або постраждалою стороною конфліктів, вони застосовують інструменти ведення торгової війни з метою захисту національного ринку, або захоплення іноземного ринку. Безпосередні учасники торговельної суперечки маю свої

власні інтереси, що полягають в досягненні бажаних цілей та наслідків в ході конфлікту.

До непрямих учасників торговельних конфліктів відносяться компанії та споживачі країн-учасниць конфлікту, міжнародні організації і арбітражні суди. Міжнародні організації та арбітражні суди займаються врегулюванням торговельних суперечок. Вони вирішують за допомогою міжнародного комерційного арбітражу або системи вирішення торговельних спорів СОТ. В інституціональній структурі міжнародного арбітражу особливе місце займає Комісія ООН з питань права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), яка не є міжнародним арбітражним центром, але нею розроблено декілька документів з уніфікації права міжнародного арбітражу, тобто вони містять типові правила щодо доарбітражного врегулювання суперечок[5]. Щодо процедури СОТ з вирішення торговельних спорів, то вона підкреслює верховенство права, а також робить торгівельну систему більш безпечною та передбачуваною. Система базується на чітко визначених правилах із графіком виконання справи. Пріоритетом для СОТ є вирішення суперечки на етапі консультування. [6] На компанії та споживачів, як на непрямих учасників конфліктів впливають рішення державних органів влади країн-учасниць конфлікту. Оскільки однією з причин торговельних суперечок є захист товаровиробників країни-ініціатора конфлікту або підвищення конкурентоспроможності цих виробників на зовнішньому ринку, то для компанії, що розташована в країні-ініціаторі, торговельна суперечка несе позитивний характер. А от для компаній, що розташовані в країні, проти якої вводяться обмеження, суперечка несе негативний вплив. Щодо споживачів, то торговельний конфлікт змінює їх споживчу поведінку, оскільки змінюється асортимент та ціна товарів. Деякі споживачі є прихильниками вітчизняної продукції, економічного націоналізму та противниками вільної торгівлі та імпортом товарам. Вони можуть активно просувати свої погляди, особливо, якщо вони є лідерами думок в своїй країні, знаходити однодумців та формувати громадську думку. Уряд, що бачить, що в країні панує ідея економічного націоналізму, є більш схильним до введення торговельних бар'єрів проти іншої

країни, оскільки в такому випадку громадяни позитивно сприймуть застосування інструментів протекціонізму і навіть будуть підтримувати дії уряду за принципом «купуй вітчизняне».

Торговельні суперечки відомо людству вже давно, починаючи з розвитку торговельних відносин. У 1995 році була створена Світова організація торгівлі. Однією з функцій СОТ є вирішення торговельних спорів, оскільки дана організація має один із найактивніших механізмів вирішення міжнародних спорів у світі. З 1995 року до СОТ було передано 622 спори та винесено понад 350 рішень. Узагальнені дані щодо кількості спорів у розрізі країн позивачів та відповідачів наведено на табл. 1.1.

Таблиця 1.1

**ТОП-10 країн-членів СОТ, які брали участь в торговельних суперечках протягом 1995-2024 р.р.**

№	Країна-позивач	Кількість разів	№	Країна-відповідач	Кількість разів
1	США	124	1	США	158
2	ЄС	110	2	ЄС	94
3	Канада	40	3	Китай	49
4	Бразилія	34	4	Індія	32
5	Японія	28	5	Канада	23
6	Мексика	25	6	Аргентина	22
7	Індія	24	7	Республіка Корея	19
8	Китай	23	8	Австралія	17
9	Аргентина	23	9	Бразилія	17
10	Республіка Корея	21	10	Японія	16

*Джерело: розроблено автором на основі [4]*

Як свідчать дані таблиці 1.1 абсолютним лідером за кількістю торговельних суперечок, як в ролі позивача, так і відповідача є США. Протягом 1995-2024 р.р. дана країна виступала 124 рази, як країна-позивач і 158, як країна-відповідач. На другому місці по кількості торговельних суперечок є ЄС. Європейський Союз 110 разів була позивачем і 94 рази - відповідачем. На третьому місці серед країн з найбільшою кількістю позовів до СОТ розташувалася Канада (40 позовів), а в рейтингу відповідачів – Китай (49 разів). Проаналізувавши Таблицю 1.1 ми можемо бачити, що найбільша кількість

торговельних конфліктів виникає між високорозвиненими країнами та країнами що розвиваються.

Далі розглянемо класифікацію саме торговельних війн. Вітчизняний науковець П. Дем'яненко виділяє два класи війн за видом дій, а саме: оборонні та наступальні. Наступальні зосереджені на захопленні ринків зарубіжних країн, в той час як оборонні мають на меті захистити свої національні ринки від іноземних окупантів. Залежно від типу торговельної війни використовують різний інструментарій. Серед них як більш "м'які" економічні - митно-тарифні, так і "жорсткі" адміністративні - нетарифні. Вони застосовуються як самостійно, так і в комплексі.

Інструменти наступальної торговельної війни[7, ст.62]:

- Експортні субсидії, стимулювання експорту
- Фінансова підтримка експортерів
- Використання демпінгових цін
- Поширення неправдивої інформації про товари конкурентів
- Лобіювання інтересів через політичний вплив (преференціальна торгівля)
- Валютна політика (девальвація національної валюти, недопущення її укріплення)
- Імпортозаміщення продукції (субсидювання власних виробників)

Інструменти оборонної війни[7, ст.62]:

- Антидемпінгові імпорتنі мита
- Зниження імпортних квот
- Митні обмеження на імпортну продукцію
- Підвищення вимоги санітарно-технічного характеру до товарів-конкурентів
- Зниження експортних мит

## 1.2 Чинники, які впливають на ескалацію торговельних суперечностей та виникнення торговельних війн

Економіки держав світу на сучасному етапі розвитку формуються в умовах відходу від політики лібералізму до неопротекціонізму. Це зумовлено тим, що на даному етапі економічна нестабільність – проблема для багатьох країн світу. Вона спонукає застосовувати протекціоністські заходи, щоб стабілізувати економічну ситуацію. Політика протекціонізму зосереджена на підтримку власних виробників як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Її дотримуються багато країн і, насамперед, це стосується найбільш розвинених країн, при цьому для захисту внутрішнього ринку використовуються різні методи – жорсткі стандарти відповідності, сертифікати, квотування експорту тощо. Останнім часом протекціоністські тенденції, які були притаманні зовнішньоторговельній політиці держав до епохи глобалізації, стають все більш популярними. [8, ст.25]

Торговельні суперечності та війни є побічним ефектом протекціонізму та в умовах обставин сучасного глобалізованого торговельного простору є штучним засобом усунення конкуренції.

Як вже зазначалося в пункті 1.1 мотивами початку торговельної суперечності можуть бути протекціоністські, політичні, ідеологічні та екологічні мотиви. Розглянемо детальніше причини виникнення торговельних суперечностей.

Причинами виникнення торговельних суперечностей є зростання нерівності в доходах населення через глобалізацію, фінансові кризи, наслідки яких поширюються майже на всі країни світу, боротьба за світове лідерство та неефективність функціонування СОТ.

Одним із найголовніших чинників, що призводить до торговельних суперечностей, а згодом й до торговельних війн є глобалізація. Глобалізація визначається як процес міжнародної інтеграції товарів, технологій, праці та капіталу. Глобальна економіка - це економіка, в якій фірми та фінансові установи діють на транснаціональному рівні. Різні дослідження показали, що процес глобалізації є функцією трьох факторів, а саме «відкритості», тобто темпів

усунення різних правових, регуляторних і політичних перешкод для торгівлі та руху факторів виробництва; «конкурентоспроможності», тобто здатності національних виробників зайняти міцні позиції в міжнародному поділі праці; і «гармонізації», тобто міжнародної стандартизації правил, інститутів і технологій. [9, ст.401]

Прихильники глобалізації, які були рушійною силою масової лібералізації торгівлі та інвестицій, що розпочалася з ГАТТ і поглибилася в рамках СОТ, стверджували, що вона призведе до конвергенції, тобто зменшення розриву між багатими і бідними країнами в ключових показниках економічного добробуту, а саме: доходах, торгівлі, технологіях тощо. Однак, сьогодні, принаймні частково, звинувачують саме глобалізацію в неоднозначності та нерівномірності розподілення доходів.

Глобалізація змінила та порушила галузеву структуру економік по всьому світу, що призвело до «трилеми» нерівності доходів, повної зайнятості та бюджетних обмежень в постіндустріальних економіках, орієнтованих на сферу послуг. Оскільки глобалізація дедалі тісніше пов'язує економіки та суспільства не лише через торгівлю та прямі іноземні інвестиції, але й через фінансові потоки, то економічна чи фінансова криза, що починається майже будь-де, може поширитися майже всюди. [10, ст.48]

Майбутні повторювальні міжнародні економічні та фінансові кризи робитимуть майбутні торговельні конфлікти більш ймовірнішими. По-перше, відновлення після криз, що виникатимуть частіше або триватимуть довше, займе більше часу, а певні втрати можуть бути не відшкодовані. За таких обставин зростають внутрішні обмеження в країнах щодо здатності національних урядів укладати та ратифікувати як двосторонні, так і багатосторонні угоди у сфері міжнародної торгівлі. По-друге, кризи та їх довготривалий ефект, як правило, погіршують ставлення населення до небезпек і недоліків економічної глобалізації. Невдоволення населення будуть накопичуватися від кризи до кризи, що в свою чергу буде дозволяти національним політичним лідерам частіше і жорсткіше звинувачувати

глобалізацію та закликати до зменшення лібералізації міжнародних економічних зв'язків. [10, ст.58] Популісти та автократи будуть робити глобалізацію та інші суспільства причиною своїх внутрішніх труднощів (яскравим прикладом сучасності є путін та його намагання зробити весь світ ворогом росії) та підривати підтримку багатосторонніх торговельних угод. Вони будуть схильні розпочинати оборонні торговельні війни з метою захисту ринку від «ворожих» держав. Також оборонні торговельні війни є одним із інструментів подолання кризи. Захист вітчизняних компаній від іноземної конкуренції стимулює створення нових робочих місць. За рахунок обмеження імпорту та стимулювання експорту можна зменшити торговельний дефіцит, що в свою чергу покращить показники платіжного балансу країни. Підвищення тарифів на імпортовані товари збільшить надходження до державного бюджету країни.

Ще однією причиною виникнення торговельних суперечностей є боротьба за владу та панування на міжнародній арені. Високорозвинені країни можуть вдаватися до торговельних суперечностей та війн, щоб зберегти свою перевагу в технологічних можливостях і запобігти викликам, спрямованим проти її домінування в глобальній економічній системі з боку країн, що розвиваються. [10, ст.5] Яскравим прикладом торговельної суперечності, причиною якої стала боротьба за владу у світі стала торговельна війна між США та Китаєм. Оскільки стрімке економічне зростання Китаю загрожувало підірвати лідерство Сполучених Штатів в міжнародній економіці, цей виклик змусив США за адміністрації Трампа розпочати торговельну війну проти Пекіну, намагаючись відновити своє технологічне та геополітичне домінування.

Неефективність функціонування СОТ можна виділити як ще одну причину сучасних торговельних суперечностей. Світова організація торгівлі є охоронцем вільної та заснованої на правилах світової торгівлі. На жаль, багатостороння організація стикається зі значними проблемами. Головною проблемою є розбрат між 164 країнами-членами. У світлі нестримного

протекціонізму, державного втручання та національних самостійних стратегій СОТ має рухатися вперед у вирішенні ключових проблем, щоб забезпечити глобальні рівні умови гри. [11] Однак, у 2019 році організація стикнулася з кризою врегулювання торговельних суперечностей. З того року СОТ не може розглядати жодної справи та виносити рішення по ним. США заблокували нові призначення апеляційних суддів СОТ при адміністраціях Обама, Трампа та Байдена, скаржачись на те, що правила організації завдали шкоди робочим місцям і промисловості США, в той час як вони дозволили Китаю захистити свій величезний внутрішній ринок від іноземної конкуренції. Криза СОТ створила стимули для великих держав, таких як США, дедалі більше обмежувати інституційні правила та вирішувати свої проблеми шляхом одностороннього «застосування» сили та торговельних війн.

На рис. 1.3. узагальнено чинники, що впливають на ескалацію торговельних суперечностей і призводять до торговельних війн.



Рис. 1.3 Чинники ескалації торговельних суперечностей

*Джерело: розроблено автором на основі [10, ст.186]*

Політичним чинником, що сприяє ескалації торговельних суперечностей є наявність інтенсивного військово-стратегічного суперництва між країнами-

сторонами конфлікту. Наприклад, торговельні війни між США та ЄС є не настільки «жорсткими», як війна між США та Китаєм, через суперництво двох останніх за Тайвань і Тихоокеанський регіон. [10, ст.186]

Наявність груп інтересів, що є прихильниками політики протекціонізму та мають націоналістичні настрої можуть перешкоджати за допомогою лобіювання розв'язанню торговельних суперечностей та їх деескалації на початкових етапах погіршення відносин між країнами.

До економічних чинників відносяться встановлення тарифних та нетарифних бар'єрів та девальвація національної валюти. Розглянемо кожен з цих чинників детальніше.

Тарифними бар'єрами є мита, що накладаються при імпорті та експорті товарів, які ефективно створюють перешкоди веденню міжнародної торгівлі. Тарифні бар'єри також іноді відомі як «обмежувачі імпорту», тому що вони знижують кількість товарів, які можуть бути імпортовані в країну. Для імпортерів тарифні бар'єри створюють перешкоди для ввезення товарів в країну. Імпортер може бути змушений ввозити менше товарів, тому що тарифні бар'єри змусять його підняти ціни, що знизить їх конкурентоспроможність і попит з боку споживачів. Митні тарифи створюються з метою прямого перешкоджання імпорту, щоб дати додаткові можливості вітчизняним виробникам конкурувати з імпортерами, які ввозять імпортні товари за нижчою ціною, ніж може запропонувати вітчизняний виробник [12, ст.2].

Нетарифні бар'єри – це спосіб обмеження торгівлі за допомогою торгових бар'єрів у формі, відмінній від тарифу. До нетарифних бар'єрів відносяться квоти, ембарго, санкції та збори. [13] Квота – це встановлене урядом торгове обмеження, яке обмежує кількість або грошову вартість товарів, які країна може імпортувати чи експортувати протягом певного періоду [14]. Також країни можуть вводити технічні бар'єри, тобто імпортований товар має відповідати певним стандартам. Квоти та технічні бар'єри, як і мито, вводяться з метою зменшення конкуренції на місцевому ринку та сприянню зростання внутрішнього виробництва. Економічні санкції – це санкції, що застосовуються

проти країни, її офіційних осіб або приватних громадян, щоб перешкодити цільовій політиці та діям. Економічні санкції включають заборону на поїздки, експортні обмеження, торгове ембарго та конфіскацію активів [15]. Санкції та ембарго вводяться з метою покарання країни, яка порушила правила міжнародної торгівлі або умови укладеної угоди. В епоху неопротекціонізму більша перевага надається нетарифним методам захисту вітчизняного ринку, оскільки вони є більш завуальовані. Введення тарифних або нетарифних обмежень однією стороною торговельної суперечки погіршує відносини від суперечливої ситуації в торгівлі до торговельної суперечки. Коли постраждала сторона почне вводити ті ж обмеження проти країни-ініціатора суперечки по принципу «око за око», торговельна суперечка погіршиться до стану торговельного конфлікту. А введення санкцій погіршує відносини між країнами до стану торговельної війни, оскільки санкції є жорсткішим методом обмеженням через те, що він впливає не тільки на економічне життя країни, але й на соціально-політичне.

Ще одним економічним чинником, що впливає на ескалацію торговельних суперечностей є застосування захисної та конкурентної девальвацій національної валюти. Захисна девальвація валюти конкретно стосується навмисного та офіційного коригування у бік зниження вартості валюти країни по відношенню до інших валют. Під час девальвації уряд або центральний банк ухвалює рішення знизити обмінний курс національної валюти. Основна мета захисної девальвації – зробити експорт країни більш конкурентоспроможним і підвищити його привабливість на зовнішніх ринках. Знижуючи вартість національної валюти, потрібно менше одиниць місцевої валюти, щоб купити одиницю іноземної валюти, фактично знижуючи ціни на вітчизняні товари та послуги на зовнішніх ринках [16]. В процесі ескалації суперечності країнами-учасницями може бути застосована конкурентна девальвація. Конкурентна девальвація – це тип девальвації при якому країна забезпечує захист на внутрішніх та міжнародних ринках національних виробників від економічних суб'єктів тих країн, які здешевлюють власну валюту [17, ст.37].

Проведення розслідувань та запровадження антидемпінгових мит у разі виявлення «демпінгових» цін на внутрішньому ринку також погіршують торговельні відносини між країнами та сприяють загостренню торговельної суперечності. Багато науковців досліджували питання застосування антидемпінгових мит та виявили, що деякі з них мають мотив відплати. Один з таких випадків стосується торговельної суперечності між Канадою та Індією. Протягом 2001-2003 років країни вжили численні антидемпінгові заходи проти сталевих продукції одна одної. У березні 2001 року канадські фірми подали антидемпінгову петицію проти індійських експортерів гарячекатаної вуглецевої сталі і це призвело до додаткових експортних мит у розмірі 34%. Це погіршило канадсько-індійські торговельні відносини і у відповідь одна з індійських фірм подала антидемпінгову петицію проти канадських експортерів холоднокатаного плоского прокату з нержавіючої сталі. Ця петиція призвела до розслідування, в результаті якого було виявлено демпінгову маржу на рівні 75%. Через рік Індія розпочала ще одне розслідування щодо канадської сталевих продукції, а за ним послідувало канадське антидемпінгове розслідування щодо імпорту дроту з нержавіючої сталі з Індії. [10, ст.182-183]

До інших чинників, що впливають на ескалацію торговельних суперечностей є виявлення шпіонажу, погрози ввести обмеження у відповідь та невиконання або неповне виконання рекомендацій СОТ при вирішенні суперечності на попередніх стадіях.

Виявлення шпіонажу може призвести до зростання недовіри зі сторони постраждалої країни та ускладнити дипломатичні переговори при намаганні вирішити торговельної суперечки та зробити ймовірнішим застосування торговельних санкцій. Також виявлення шпіонажу негативно вплине на сприйняття країни-шпигуна громадянами постраждалої країни та зробить їх більш схильними до підтримки введення торговельних обмежень, або навіть оголошення торговельної війни проти країни-шпигуна.

Погрози ввести торговельні обмеження у відповідь, як і виявлення шпіонажу негативно впливають на дипломатичні переговори, щодо вирішення суперечки або навіть зірвати їх.

Історії торговельних війн відомі приклади, коли країни не виконували рекомендацій СОТ, що були винесені після розгляду суперечки. Невиконання або неповне виконання рекомендацій призводило до ескалації торговельної суперечності, через застосування торговельних санкцій, щодо країни, що не виконала рекомендації.

### 1.3 Позитивні та негативні сторони торговельних війн для її учасників

Вивчивши природу торговельних війн, можна сказати, що дане явище не можна назвати виключно позитивним або негативним. Вплив торговельних війн на її учасників можна розглядати з різних точок зору: коротко- та довгострокові наслідки, наслідки на мікро- та макроекономічному рівнях.

Почнемо з наслідків на національному рівні. Для країни, що веде оборонну торговельну війну позитивними сторонами на національному рівні у короткостроковій перспективі є:

- захист вітчизняних компаній від конкуренції
- сприяння зростанню робочих місць
- покращення торговельного дефіциту
- підвищення національної самосвідомості споживачів

За рахунок встановлення торговельних бар'єрів країни намагаються захистити вітчизняні компанії від недобросовісної конкуренції. Для імпортерів тарифні бар'єри створюють перешкоди для ввезення товарів в країну. Імпортер може бути змушений ввозити менше товарів, тому що тарифні бар'єри змусять його підняти ціни, що знизить їх конкурентоспроможність і попит з боку споживачів. Митні тарифи створюються з метою прямого перешкоджання імпорту, щоб дати додаткові можливості вітчизняним виробникам конкурувати з

імпортерами, які ввозять імпортні товари за нижчою ціною, ніж може запропонувати вітчизняний виробник. [12, ст.2]

З точки зору протекціонізму обмеження імпорту підтримує вітчизняних виробників, зберігає робочі місця і цим самим забезпечує соціальну стабільність. Також скорочення імпорту збільшує сукупний попит у країні, що стимулює зростання виробництва і зайнятості.

За рахунок скорочення імпорту, через встановлення торговельних бар'єрів, країни зменшують наявний дефіцит торговельного балансу. Торговельний баланс є однією зі складових платіжного балансу, тож за рахунок зменшення розриву між експортом та імпортом та незмінних інших складових платіжний баланс країни покращується.

Торговельні війни підвищують національну свідомість споживачів, особливо якщо торговельна війна буде висвітлюватися та до відома споживачів буде доведена інформація про те, що інша країна ввела жорсткі торговельні обмеження проти їх країни. Це призведе до зростання патріотизму та буде спонукати споживачів купувати більше вітчизняних товарів з метою підтримати свою країну. Також зі сторони споживачів буде знижуватися лояльність до брендів, пов'язаних з країною, з якою ведеться торговельна війна. Отже, внутрішнє споживання товарів національного виробництва буде зростати і це в свою чергу, як вже зазначалося, буде позитивно впливати на кількість робочих місць в країні.

Негативними сторонами для учасників торговельної війни на національному рівні є:

- зростання інфляції
- перешкодження вільній торгівлі
- скорочення темпів економічного зростання
- стагнація виробничих технологій
- зниження інвестицій в країну
- відтік капіталу з країни
- збій в ланцюгах поставок

- зростання політичних ризиків
- збільшення розриву між багатими та бідними
- неефективність і неправильне використання ресурсів
- погіршення відносин між країнами-учасницями війни

Торговельні війни можуть призвести до підвищення споживчих цін та інфляції. Оскільки мита встановлюються на імпорتنі товари, підприємства перекладають збільшені витрати на споживачів. Це явище особливо актуальне для галузей промисловості, які значною мірою залежать від імпорту або глобальних ланцюгів постачання, наприклад електроніки чи автомобілів. Коли ціни зростають, купівельна спроможність споживачів зменшується, що потенційно може призвести до скорочення споживання та зниження економічної активності. [18]

Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо говорить, що країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами ( у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), і імпортують ті товари, які виробляються іншими країнами з меншими витратами ( у виробництві яких перевага належить їх торговельним партнерами). [19, ст.54] Відповідно до цієї теорії відмова від протекціонізму і перехід на засади вільної торгівлі дозволить кожній країні визначити для себе виробництво з найменшими альтернативними витратами, що, за умов обоюдно вигідних умов обміну спеціалізованими товарами, забезпечить максимально ефективне використання економічних ресурсів та збільшення споживчих можливостей населення країн, що беруть участь у міжнародному поділі праці та зовнішній торгівлі. [20, ст.380] У довгостроковій перспективі зростання ВВП буде сповільнюватися, та загалом, робити країну менш конкурентоспроможною на міжнародному ринку. Навіть якщо національні галузі, які захищаються, стикаються з меншою конкуренцією, вони не виробляють за нижчою ціною, ніж до впровадження політики протекціонізму. Ця неефективно висока вартість продукту для споживачів призводить до зниження споживання та, загалом, уповільнення економіки. У довгостроковій перспективі це фактично може призвести до зменшення кількості створених робочих місць.

Через введення торговельних бар'єрів конкурентність на національному ринку знижується і це негативно впливає на введення інновацій. Посилення конкуренції неодмінно призводить до необхідності модернізації та оновлення виробничих потужностей, створення нових видів продукції, здійснення організаційно-економічних трансформацій, удосконалення системи управління, інтенсифікації інноваційного розвитку підприємства у цілому. [21, ст.50] Але якщо конкуренція значно зменшується, або повністю зникає, то галузі обох країн-учасниць торговельної війни відчують меншу потребу в інноваціях, тому виробничі технології можуть стагнувати.

Торговельні війни створюють атмосферу невизначеності, через що підприємствам важко планувати майбутнє. Невизначена торгова політика, мінливі обмінні курси та потенційні заходи помсти можуть стримувати інвестиційні рішення та розширення бізнесу. Компанії можуть затримувати інвестиційні проекти, скорочувати капітальні витрати або перенаправляти інвестиції на менш уражені ринки. Ця невизначеність не лише впливає на підприємства, які безпосередньо беруть участь у міжнародній торгівлі, але й має ширші наслідки для економічного зростання та створення робочих місць.

Також, через торговельні війни страждають фондові ринки. Інвестори, як правило, негативно реагують на події, пов'язані з торгівлею, оскільки вони призводять до підвищення волатильності на фондових ринках. Висока волатильність негативно впливає на інвестиційні рішення, що зрештою впливає на економічну стабільність. [22, ст.8]

Торговельні війни порушують глобальні ланцюги поставок, оскільки компанії стикаються з вищими витратами на імпортні ресурси та невизначеністю щодо майбутньої торгової політики. Виробники та підприємства можуть бути змушені шукати альтернативних постачальників або коригувати свої виробничі процеси, що може бути дорогим і трудомістким. Збої в ланцюгах постачання впливають не лише на підприємства, які безпосередньо беруть участь у міжнародній торгівлі, але й відбиваються на всій мережі постачальників і клієнтів, впливаючи на широкий спектр галузей.

Торговельні обмеження можуть призвести до неефективного розподілу ресурсів, оскільки країни змушені виробляти товари всередині країни, які могли б вироблятися більш ефективно в іншому місці. Це може призвести до марної витрати ресурсів і зниження загального економічного результату. Це також може призвести до неправильного розподілу людських ресурсів, коли внутрішні ресурси можуть бути залучені до діяльності з вищою вартістю, якщо діяльність з низькою вартістю буде передана іншим країнам.

Торгові війни мають вплив не тільки на економічну сферу, але й на політичну. Внаслідок торговельних війн всередині країни можуть зростати націоналістичні настрої. Або через економічні труднощі, спричинені рішеннями уряду ввести торговельні бар'єри можуть призвести до зростання невдоволення урядом та виникнення заворушень та протестів. А невдоволення урядом призводить до політичної нестабільності.

Внаслідок торговельних війн погіршуються міжнародні відносини та загострюється геополітична напруженість. Оскільки країни беруть участь у взаємних заходах, дипломатичні відносини можуть погіршитися, що призведе до напружених політичних зв'язків. Торговельні суперечки можуть перекинутися на інші сфери, такі як національна безпека чи захист інтелектуальної власності, ще більше ускладнюючи міжнародні відносини. Ескалація торгової напруженості також може призвести до зриву глобальної співпраці, перешкоджаючи зусиллям щодо вирішення спільних проблем і сприяючи атмосфері економічного націоналізму. [18]

Далі розглянемо позитивні і негативні сторони для суб'єктів мікрорівня.

Компанії кожної з країн-учасниць війни є неоднорідними, навіть ті, що належать до однієї галузі, з точки зору таких факторів, як розмір, продуктивність та рівень інтернаціоналізації. Ця різниця піднімає питання по ставленню до торгових війн. І для компаній, що конкурують з імпортом на національному ринку, і для компаній, що орієнтовані на експорт торговельні війни мають позитивні наслідки, оскільки їм надаються внутрішні та експортні субсидії відповідно. [10,ст.7]

З іншого боку, введення торговельних бар'єрів підвищує ціни на імпортовані товари. Це негативно впливає на малі підприємства. Через зростання цін збільшуються витрати на імпортовані ресурси на підприємствах, які їх використовують. Зростання цін на ресурси знижується маржинальний дохід, що може призвести до збитків або навіть до закриття підприємств. Також знижується доступність ресурсів для підприємств. Через квоти або подорожчання товарів, що ввозяться, підприємства можуть почати купувати ресурси на внутрішньому ринку. Хоча для уряду країни такий результат може бути вигідним, він обмежує кількість, якість та різноманітність продукції, доступної бізнесу. Торгові війни, як правило, легко розпочати, але важко закінчити. Невідомість щодо того, як і коли закінчиться торговельна війна, може знизити довіру з боку бізнесу. Як вже зазначалося, торговельні війни призводять створюють атмосферу невизначеності і це зменшує інвестиційні потоки в країну, підприємці та інвестори менш охоче інвестують в компанії. У довгостроковій перспективі це призводить до уповільнення виробництва та зниження продуктивності. В умовах торгової війни ніхто не знає, як вона завершиться, тому фінансові установи видають менше кредитів підприємствам на операційні чи капітальні витрати. [10,ст.8]

Підвищення тарифів на імпорт не тільки робить імпорт дорожчим, але й передбачає економічну реструктуризацію, оскільки зменшує стимули до спеціалізації. Сектори, що конкурують з імпортом, стикаються з меншою конкуренцією з-за кордону та можуть розширюватися. У той же час експортні сектори стають менш конкурентоспроможними за кордоном через коригування номінального обмінного курсу і, отже, скорочуються. Таким чином, підвищення імпортних тарифів означає, що виробництво буде перенесено з експортних секторів до галузей, які конкурують з імпортом. Це зрушення у виробництві означає, що працівники також повинні будуть перерозподілитися з експортних секторів, що скорочуються, до тих, що конкурують з імпортом, що розширюється. Цей перерозподіл потребує часу, коштує дорого та по-різному впливає на різних працівників. [23]

Реструктуризація економіки також впливає на попит на кваліфікацію. Оскільки кваліфіковані працівники важливіші в експортних секторах, тоді як некваліфіковані працівники важливіші в імпорتنих секторах, підвищення імпорتنих тарифів означає, що попит на кваліфікованих працівників зменшується, як і заробітна плата кваліфікованим працівникам. Через ці різноманітні наслідки вплив підвищення імпорتنих тарифів на працівника залежить від класу кваліфікації працівника, його сектора зайнятості та стадії процесу адаптації. Отже, переваги цих працівників щодо тарифів на імпорт значно відрізняються: некваліфіковані працівники в секторах, що конкурують з імпортом, віддають перевагу особливо високим рівням тарифів на імпорт, тоді як кваліфіковані працівники в секторах експорту воліють взагалі скасувати тарифи. Тож, некваліфіковані працівники в конкуруючому з імпортом секторі насправді виграють від торгової війни, тоді як усі інші працівники програють. Таким чином, якщо ця група працівників знаходить сильну політичну підтримку, торгова війна може бути політично можливою, навіть якщо це негативно вплине на економіку в цілому. [23]

Споживачі програють від торговельних війн. Торговельні обмеження можуть не лише підвищити споживчі ціни в короткостроковій перспективі, але й негативно вплинути на зайнятість, економічне зростання, а отже й на купівельну спроможність споживачів в довгостроковій перспективі. Вільна торгівля розширює пропозицію товарів, надаючи більший вибір для споживачів. Торговельні війни, які є побічним ефектом політики протекціонізму скорочують можливості у виборі товарів. Іноді споживачі навіть можуть стикатися з дефіцитом товарів, якщо немає заміни імпортованим товарам, імпорт яких обмежений або взагалі унеможливлений через торговельні бар'єри.

## РОЗДІЛ 2

### ОСНОВНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ СУЧАСНОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ГЛОБАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

#### 2.1 Наслідки та інструменти подолання торговельних суперечностей між країнами ЄС та Китаєм

Перші економічні відносини між ЄС та Китаєм були встановлені у 1975 році, коли ще існувала ЄЕС, яка складалася з дев'яти держав-членів. Важливим кроком у встановленні відносин ЄС-Китай стало укладення Торговельної угоди між Європейським Економічним Співтовариством та Китайською Народною Республікою у 1978 році, а згодом, внаслідок її задовільного застосування та розвитку відносин між країнами-сторонами угоди, у 1985 році була підписана Угода про торговельно-економічне співробітництво. Ця угода поновлюється кожні п'ять років, а контроль за її виконанням ведеться Спільним комітетом. Європейська комісія відкрила своє представництво в Пекіні в 1988 році, і з того часу спостерігається постійне поглиблення економічних і торговельних відносин. У 1998 році розпочалися щорічні саміти ЄС-Китай. У 2013 році Китай і ЄС опублікували "Стратегічний порядок денний співробітництва Китай-ЄС до 2020 року" для досягнення довгострокової мети формування стратегічного партнерства заради "миру, зростання, реформ і цивілізації", тим самим намітивши новий і прискорений курс двостороннього співробітництва.

За декілька десятиліть відносини ЄС-Китай набули стратегічного значення для світової економіки, особливо коли Китай вийшов з 20-го століття як зростаюча економічна держава та головний світовий виробничий центр. Відносини в основному будуються на двосторонній торгівлі, причому ЄС стає все

більш залежним від китайських промислових товарів, особливо після вступу Китаю до Світової організації торгівлі (СОТ) у 2001 році.

У політичному плані двосторонні відносини були відносно складними, що визначалося як взаємною залежністю, так і протилежними політичними позиціями. Останніми роками відносини значно охолонули, оскільки європейські уряди зайняли жорсткішу позицію щодо різноманітних суперечок, зокрема ймовірних проблем із правами людини, нерівного доступу до ринку, а також передбачуваного зростання китайського впливу в Європі. Відносини ще більше загострилися після початку російсько-українського конфлікту, оскільки Китай і ЄС опинилися по різні сторони конфлікту. Значна частина риторики лідерів ЄС щодо Китаю сьогодні тісно пов'язана з його відносинами з Росією, оскільки ЄС закликає Китай використати свій вплив на Росію для досягнення миру. [24]

Торговельні відносини між ЄС та Китаєм є інтенсивними. Про це свідчить зростання загального обсягу торгівлі. Станом на 2023 рік Китай був другим за величиною торговим партнером ЄС після США. За даними Євростату в 2023 році загальний обсяг торгівлі між країнами становив 739 млрд євро. Торговельний баланс протягом останніх 23 років був пасивним (рис.2.1). У 2023 році імпорт товарів з Китаю майже в 2,5 рази перевищував експорт, а дефіцит торгового балансу становив 291,88 млрд євро (табл. В.1). Також, у 2023 році спостерігається зниження торговельної активності між ЄС та Китаєм і причиною цього є напруження відносин між країнами, через російсько-український конфлікт.

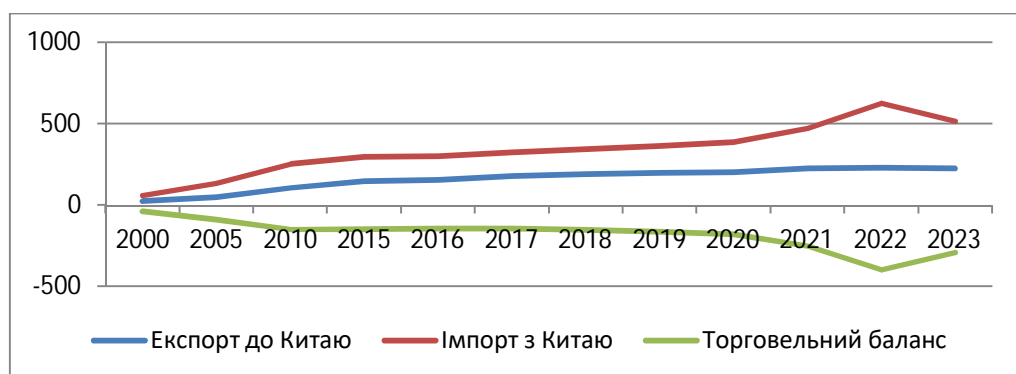


Рис. 2.1 Динаміка експорту, та торговельного балансу імпорту між ЄС та Китаєм 2000-2023рр.

Джерело: розроблено автором на основі даних [25]

Коли Китай приєднався до СОТ у 2001 році, його уряд погодився реформувати та лібералізувати важливі сектори своєї економіки. Президент США Білл Клінтон назвав вступ Пекіна до СОТ «найбільш значущою можливістю, яку ми мали для створення позитивних змін у Китаї з 1970-х років» і стверджував, що це «зобов'яже Китай грати за правилами міжнародної торговельної системи» [26, ст. 1]. Китай прийняв набагато жорсткіші умови, ніж будь-який інший новий член СОТ до або після цього. Його зобов'язання включали не лише значне зниження тарифів на імпорт до Китаю, але й докорінну реформу внутрішніх інституцій та політики, щоб дати ринковим силам більше свободи в економіці.

Незважаючи на те, що Китай досягнув прогресу в лібералізації торгівлі, деякі проблеми залишаються відкритими і активно обговорюються ЄС. До цих проблем належать: брак прозорості; промислова політика та нетарифні заходи, що дискримінують іноземні компанії; сильне державне втручання в економіку, що призводить до домінування державних компаній на національному ринку; нерівний доступ до субсидій; слабкий захист та дотримання прав інтелектуальної власності [27, ст. 10].

У звіті BDI [28] стверджується: «Хоча китайські компанії досі мають відносно вільний доступ до внутрішнього ринку ЄС, це не стосується іноземних компаній у Китаї. Незважаючи на деякі реформи, в деяких секторах все ще існують інвестиційні заборони, інвестиційні ліміти або зобов'язання створювати спільні підприємства. У секторі послуг, який також є важливим для промислових компаній у підтримці їхнього закордонного бізнесу, відкриття ринків не відповідає очікуванням після вступу Китаю до СОТ. Крім того, Китай все ще зберігає значно вищий рівень багатьох промислових тарифів. Існують численні нетарифні бар'єри в торгівлі. Іноземні фірми зазнають дискримінації у сфері державних закупівель. Все ще існує високий ступінь асиметрії у доступі до ринків між Китаєм та ЄС»

Негативні тенденції у відносинах між ЄС та Китаєм розпочалися у 2015 році, коли Генеральний директорат з питань торгівлі визначив Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (ТТП) з Північною Америкою головним пріоритетом, демонструючи прагнення переглянути торговельні правила та стандарти поза межами СОТ. Більше того, у 2016 році ЄС не визнав за Китаєм «статус країни з ринковою економікою» і наголосив на слабких сторонах у питаннях з прав людини. Також у своїй Стратегії глобальної безпеки в 2016 році ЄС недбало ставилася до міжнародної ролі Китаю – у питаннях безпеки і політики позиція ЄС щодо Китаю залишалася неоднозначною та нечіткою. Це підірвало довіру Китаю до Європи [29, ст. 7].

Наразі погіршення відносин між ЄС та Китаєм не призвело до початку торговельної війни. Між країнами існують напружені відносини та суперечка з приводу ряду торговельних питань. До факторів, які погіршують відносини між країнами відносяться: наявність значного торгового дефіциту, небажання ЄС надавати Китаю «статус країни з ринковою економікою», субсидіювання виробництва в Китаї, обмеження доступу європейських компаній на китайський ринок та порушення прав інтелектуальної власності Китаєм.

У 2022 році торговельний дефіцит становив майже 400 млрд євро (Табл.В.1), що є рекордним значенням. У 2023 році дефіцит скоротився і становив 292 млрд євро. В очах протекціоністів дефіцит відображає значні проблеми доступу бізнесу ЄС до китайського ринку. Враховуючи такий стан справ, ЄС хоче або скоротити китайський імпорт, або збільшити європейський експорт до Китаю. Хоча перший рівносильний протекціоністській відповіді, яка, безумовно, запросить відповідні заходи з Китаю, останній вимагає безперешкодного доступу на ринок Китаю.

У табл. 2.1 висвітлено торговельні бар'єри, які застосовують Китай та ЄС один проти одного. Посилення використання цих інструментів торговельної політики може в подальшому призвести до ескалації конфлікту між країнами до торгової війни.

Таблиця 2.1

## Торговельні бар'єри між Китаєм та ЄС

Тип	Дії ЄС проти товарів з Китаю	Дії Китаю проти товарів з ЄС
Тарифні бар'єри	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анти-демпінгове мито;</li> <li>• Компенсаційне мито(анти-субсидійні заходи)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Антидемпінгове мито;</li> <li>• Відносно вища ставка тарифів (за правилами СОТ)</li> </ul>
Нетарифні бар'єри	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Технічні бар'єри: «зелені» або екологічні стандарти;</li> <li>• Обмеження експорту (особливо високотехнологічних продуктів);</li> <li>• Заборона продажу зброї;</li> <li>• Демпінг;</li> <li>• Надання субсидій вітчизняним виробникам;</li> <li>• Антидемпінгові розслідування;</li> <li>• Антисубсидійні розслідування</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Непрозорі правила торгівлі;</li> <li>• Субсидії;</li> <li>• Квотування</li> <li>• Антидемпінгові розслідування;</li> <li>• Антисубсидійні розслідування</li> </ul>

Джерело: власна розробка автора

За даними СОТ у період з 2016 по 2022 роки Китай загалом ініціював запровадження 74 антидемпінгових заходів захисту і лише 7 з них стосувалися ЄС(Табл. В.2). Захисні заходи Китаю було застосовано проти таких груп товарів як: пластмаси, каучук та вироби з них; неблагородні метали та вироби з них; продукція хімічної або суміжних галузей промисловості та целюлози. Згідно з СОТ компенсаційні заходи проти імпорту з ЄС Китай ввів лише один раз в 2011 році. Заходи були введені проти картопляного крохмалю та діють до сьогодні.

Європейський Союз впровадив 69 антидемпінгових заходів в період 2016-2022 років. 24 з цих захисних заходів були впровадження проти імпорту з Китаю (Табл. В.2). Більшість з них стосувалися товарів групи неблагородних металів та виробів з них. Інструмент анти-демпінгу був найбільш часто реалізованим заходом ЄС проти імпорту з Китаю. Протягом досліджуваного періоду лише одна захисна міра була знята. Вона стосувалася сталевій арматури для бетону з високими втомними характеристиками. Захисні міри вступили в дію 28.07.2016 і

були припинені 29.07.2021. Також протягом 2016-2022 років ЄС було застосовано 6 компенсаційних заходів проти Китаю.

Субсидії китайського уряду охоплюють майже всі галузі промисловості та є набагато більшими, ніж будь-які субсидії ЄС чи США. Понад 99% компаній, зареєстрованих на біржі, отримали прямі державні субсидії у 2022 році. Китай часто використовує свої субсидії дуже цілеспрямовано, щоб довести ключові технології до ринкової зрілості. У поєднанні з іншими заходами підтримки, такими як пільговий доступ до критично важливої сировини, передача технологій, яку іноді нав'язують іноземним інвесторам, а також пільговий режим у сфері державних закупівель та адміністративних процедур, китайські компанії змогли дуже швидко розширитися в багатьох секторах зелених технологій, домінувати на китайському ринку і все більше проникати на ринки ЄС.

Через субсидії китайського уряду для вітчизняних компаній та демпінгу у 2012 році між ЄС та Китаєм виникла торговельна суперечка, що стосувалася торгівлі сонячними батареями. Але здебільшого суперечка була вирішена шляхом двосторонніх консультацій і переговорів. У справі націленій головним чином (але не тільки) на Італію та Грецію за використання певних заходів, включаючи обмеження внутрішнього вмісту. Однак суперечка не вийшла за рамки першої фази консультацій у СОТ. Після п'ятнадцятимісячного розслідування антидемпінгової справи і тринадцятимісячного розслідування справи про субсидії 5 червня 2013 року Європейська комісія ввела тимчасові антидемпінгові мита на імпорт сонячних батарей з Китаю у розмірі 47,7%. Під час цих розслідувань Комісія встановила, що китайські компанії продавали сонячні батареї в Європі на рівні цін, значно нижчому від їх нормального значення, і отримували незаконні субсидії. Згідно з висновками ЄК, які завдали значної шкоди виробникам сонячних панелей ЄС. Оцінка Комісії показала, що введення тимчасових заходів не тільки забезпечить існуючі 25 000 робочих місць у виробництві сонячної енергії ЄС, але й створить нові робочі місця в секторі. Однак незабаром після цього, 2 серпня 2013 року Комісія прийняла добровільне зобов'язання, запропоноване більшістю китайських експортерів сонячних

панелей, в якому вони взяли на себе зобов'язання припинити демпінг і зберегти ціни вище певного рівня. [30, ст. 9]

Згідно зі звітом Кільського інституту світової економіки [31] за останні роки Китай став провідним світовим виробником фотоелектричних систем і акумуляторних батарей. Очевидно, що країна також прагне до цієї провідної ролі в інших продуктах "зелених" технологій, таких як електромобілі та вітрові турбіни. Виробник електромобілів BYD наразі отримує особливо високі субсидії. У 2020 році прямі субсидії становили еквівалент близько 220 мільйонів євро - у 2022 році ця цифра вже зросла до 2,1 мільярда євро. По відношенню до обороту це відповідає збільшенню прямих субсидій з 1,1% у 2020 році до 3,5% у 2022 році. BYD також отримує набагато більше премій за купівлю електромобілів у Китаї, ніж усі інші вітчизняні виробники, такі як GAC, або навіть іноземні компанії, що виробляють на місцевому ринку, такі як Tesla або спільні підприємства VW.

Європейський Союз вважає, що надання урядом Китаю субсидій в таких розмірах дає можливість продавати електричні автомобілі на європейському ринку за демпінговими цінами. Продаж за демпінговими цінами знижує попит на європейські бренди електричних автомобілів. ЄС невдоволений різким зростанням показників експорту електричних автомобілів (рис. 2.2) з Китаю до ЄС та часткою електричних автомобілів китайських брендів в загальному обсязі продажів електричних автомобілів на європейському ринку (Рис. 2.3)

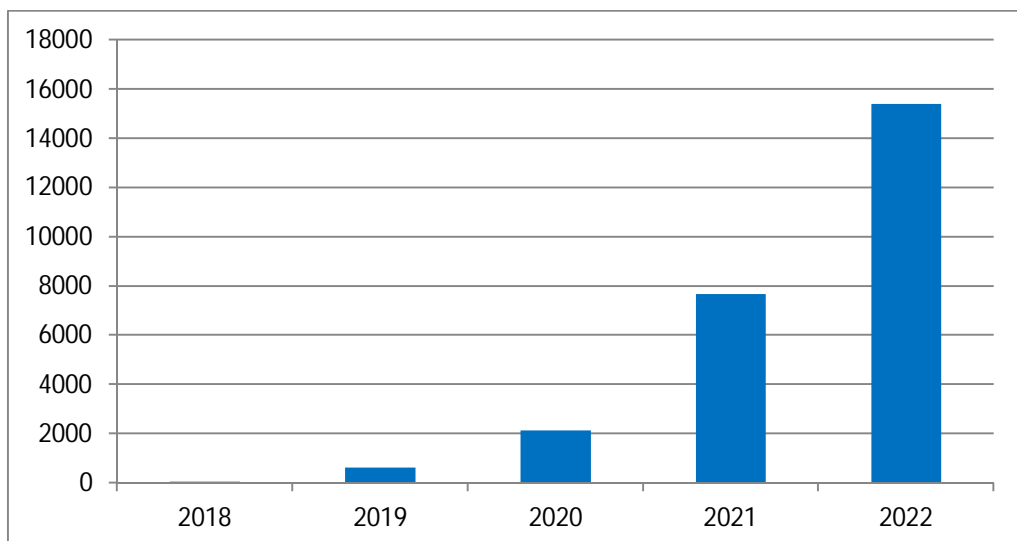


Рис. 2.2 Обсяги експорту електричних автомобілів з Китаю до ЄС 2018-2022рр, млн дол. США

Джерело: розроблено автором на основі даних [32]

Дані таблиці показують, що у 2018 році обсяг експорту електричних автомобілів з Китаю до ЄС становив 63,1 млн дол США. У 2019 році обсяг експорту вже становив 621,47 млн дол США. Так, за досліджуваний період у 2019 році спостерігався найбільший темп зростання обсягів експорту електричних автомобілів – експорт збільшився майже в 10 разів.

На рис. 2.3 відображено частку китайських брендів в загальному обсязі продажів електричних автомобілів на ринку ЄС протягом 2019-2022 років. У 2022 році присутність китайських брендів на європейському ринку зросла на 2 відсоткові пункти порівняно з попереднім періодом, що є найбільшим темпом зростання за досліджуваний період. Це пов'язано зі значним зростанням обсягу експорту китайських електричних автомобілів у 2022 році та великим обсягом наданих державних субсидій спрямованих на виробництво електричних автомобілів.

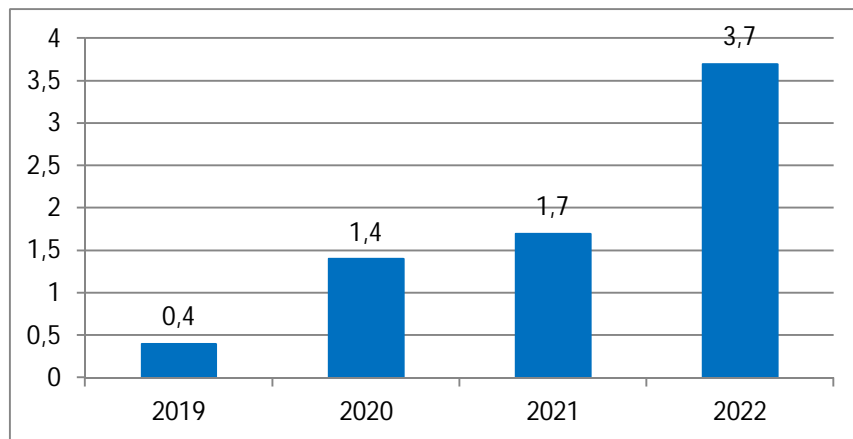


Рис. 2.3 Частка китайських брендів в загальному обсязі продажів електричних автомобілів на ринку ЄС 2019-2022рр, %

Джерело: розроблено автором на основі даних [33]

Європейська Комісія заявила, що має достатньо доказів того, що китайські електричні транспортні засоби субсидуються і 4 жовтня 2023 року офіційно розпочала антисубсидійне розслідування щодо імпорту електромобілів з акумуляторами (BEV) з Китаю. Розслідування спочатку визначить, чи ланцюжки створення вартості BEV в Китаї отримують вигоду від незаконного субсидування

та чи це субсидування завдає чи загрожує завдати економічної шкоди виробникам електромобілів в ЄС.

Екс-посол Китаю в ЄС Фу Цун у своєму інтерв'ю для Bloomberg 22 січня 2024 року [34] заявив, що Китай вважає, що розслідування щодо імпорту електричних автомобілів з Китаю до ЄС носять протекціоністський характер.

Анти-субсидійне розслідування ЄС та можливе подальше введення мит може призвести до застосування торговельних бар'єрів Китаєм як відповідь на дії ЄС. Взаємне введення торговельних обмежень призведе до ескалації торговельної суперечки до торговельної війни між країнами.

Оскільки ЄС ще не закінчила своє анти-субсидійне розслідування, обом сторонам конфлікту ще доведеться зіткнутися з наслідками погіршення китайсько-європейських торговельних відносин.

Якщо ЄС запровадить мита, це призведе до скорочення одного з найбільш великих ринків для китайського експорту електромобілів і підвищить ймовірність застосування захисних заходів у таких країнах, як Великобританія, щоб захистити свої ринки від перенасичення китайськими імпортними транспортними засобами, перенаправленими з ЄС.

Також, у разі впровадження мита на китайські електромобілі та їх комплектуючі, ймовірно, призведуть до зростання цін для європейських споживачів. Це може зменшити попит на електромобілі. Зростання цін на імпортовані електричні автомобілі і бойкотування дешевого імпорту у разі ескалації суперечки до торгової війни стануть перешкодою на шляху ЄС екологічної трансформації Green Deal. Крім того, європейські виробники автомобілів, які працюють у Китаї, можуть зіткнутися з помстою через експортні обмеження, що ще більше завадить їхньому бізнесу. Ефект хвилі може поширитися на весь світ, оскільки інші країни можуть наслідувати цей приклад із подібними протекціоністськими заходами.

У всьому світі Китай займає домінуючу позицію в ланцюжку постачання елементів для електромобілів. За даними рис. 2.4 можна зробити висновок, що виробництво Китаю літій-іонних акумуляторів, які використовуються у

електричних автомобілях, здатне задовольнити світовий попит на ці акумулятори. Китай виробляє понад 70% літій-іонних акумуляторів у світі. Крім того, контроль Китаю над мінералами, які необхідні для виробництва акумуляторів, такими як кобальт і графіт, ще більше посилює його позиції у ланцюжку постачання. Тому, одним із потенційних наслідків, з якими зіштовхуються європейські автовиробники у разі торговельної війни між ЄС та Китаєм, може бути рішення Пекіна обмежити доступ до ланцюгів постачання необхідної сировини для акумуляторів.

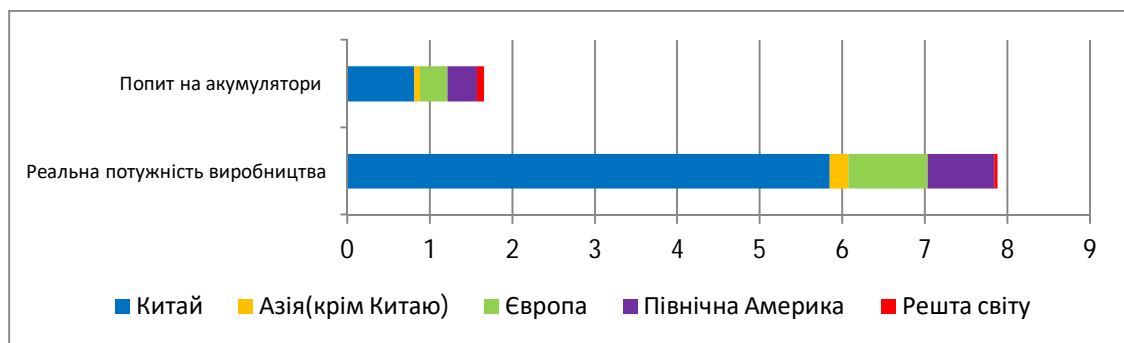


Рис. 2.4. Потужність виробництва літій-іонних акумуляторів та очікуваний попит на них у 2025 році, млрд кВт/год  
Джерело: розроблено автором на основі даних [34]

Торговельна суперечка навколо електричних автомобілів – це не лише питання торгівлі, це ще питання політики. Зближення Китаю з Росією викликає занепокоєння в Брюсселі, де більшість європейських країн розглядають Пекін як зростаючу загрозу. У цьому контексті розслідування китайських субсидій на електромобілі набуває додаткового виміру – воно стосується не тільки економіки, а й політики. Погіршення відносин між Китаєм та ЄС може спричинити ще більше схилення Китаю в бік Росії, особливо в питанні російсько-української війни, та поглиблення китайсько-російських відносин. Політична підтримка Китаєм Росії ускладнює зусилля Європи з ізоляції Москви. За період війни в Україні Росія стала найбільшим постачальником нафти в Китай, витіснивши Саудівську Аравію. За даними, оприлюдненими Головним митним управлінням Китаю[32] обсяг російської сирої нафти, що постачається до Китаю, зріс на 24% у 2023 році до 107,02 мільйона метричних тонн порівняно

з 2022 роком. Тісніші зв'язки з Китаєм допоможуть Росії створити імідж глобально пов'язаної, а не ізольованої країни.

Наслідком оголошення ЄС анти-субсидійного розслідування імпорту електричних автомобілів з Китаю, з яким вже стикнулися як китайські виробники електромобілів, так і європейські це падіння цін на акції цих компаній. Гонконгські акції лідера ринку BYD впали більш ніж на 3%. Ціна акцій менших конкурентів Nio і Geely Auto трохи знизилася. Акції державного автомобільного гіганта SAIC, що котируються на Шанхайській фондовій біржі, впали на 3,4%. [35]

Одним із найголовніших інструментів вирішення торговельних суперечностей між Китаєм та ЄС є механізм вирішення торговельних суперечностей СОТ. Організація надає платформу для вирішення суперечності. суперечка між ЄС та Китаєм може бути вирішена на етапі консультування, оскільки країнами, ще не було вжито захисних засобів торгівлі. Однак, для вирішення суперечки на етапі консультування сторони мають чітко дотримуватися рекомендацій СОТ, однак країни зазвичай не дотримуються наданих їм рекомендацій. Як зазначалося вже в Розділі 1 Світова організація торгівлі переживає кризу, тому у разі неспроможності СОТ виконувати свої обов'язки, у майбутньому має місце створення нової інституції, яка буде здатна встановити жорсткі глобальні правила торгівлі, проводити контроль за їх дотриманням, пом'якшувати та розв'язувати торговельні суперечності.

Ефективним інструментом подолання суперечностей між Китаєм та ЄС є диверсифікація ланцюгів поставок та доданої вартості. Диверсифікація буде мати на меті зменшення імпортової залежності ЄС від Китаю, що в свою чергу зменшить можливості Китаю вживати торговельні заходи обмеження торгівлі як інструмент політичного тиску.

Європейські компанії мають впроваджувати стратегію «China plus one» – стратегія ланцюгів поставок, яка заохочує компанії диверсифікувати свої ланцюги поставок і виробничу діяльність подалі від Китаю, щоб зменшити ризики. Ця стратегія з'явилася у 2013 році через занепокоєння щодо глобальної залежності

від Китаю і набула поширення в умовах торговельної напруженості, порушення ланцюгів поставок, спричинених пандемією COVID-19, та зростання вартості робочої сили.

У своїй статті «Управління ризиками в економічних відносинах між ЄС і Китаєм» [36] Клаудія Шмукер та Гунтрам Вольф зазначають, що уряди можуть підтримувати корпорації у диверсифікації торгівлі та виробництва шляхом проведення переговорів та укладення амбітних додаткових торговельних угод ЄС з іншими країнами. Такі угоди сприяють двосторонній та регіональній торгівлі, знижуючи торговельні бар'єри та розширюючи доступ до ринків для торгівлі та інвестицій. За даними Європейської комісії, у 2021 році експорт ЄС в рамках угод про вільну торгівлю перевищив 1 трлн євро. Крім того, у 2020-2021 роках європейський експорт до преференційних торговельних партнерів (за вирахуванням Великої Британії) зріс більше (16%), ніж європейський експорт до всіх торговельних партнерів (13%).

Задля недопущення ескалації конфлікту ЄС має просувати європейські цінності чесної конкуренції та прав людини, щоб змусити Китай «грати за правилами». Партнером ЄС в Китаї щодо проведення політики чесної конкуренції є Державна адміністрація з регулювання ринку. Їх співпраця базується на трьох документах<sup>4</sup> Меморандум порозуміння про діалог у сфері контролю за державною допомогою та огляду добросовісної конкуренції(2019), технічне завдання діалогу щодо політики конкуренції між ЄС та Китаєм (2019) та Всеосяжна угода про інвестиції(2020). В рамках Меморандуму країнам необхідно посилити діалог щодо розвитку законодавства щодо контролю за дотриманням добросовісної конкуренції, вдосконалення органів контролю. Також сторонам необхідно посилити контроль за державною допомогою для підприємств один одного.

У вересні 2022 року в ЄС було запропоновано ввести заборону на імпорт товарів, для виготовлення яких застосовується примусова сила. Якщо Китай буде задіяний в розслідування з використання примусової сили, то ЄС бойкотуватиме

товари з Китаю. Це буде погіршувати торгові відносини між країнами. Тому Китаю необхідно проводити посилений контроль за дотриманням прав людини.

## 2.2 Економічне зростання Китаю та його вплив на посилення протистоянь між США і Китаєм

В останнє десятиліття спостерігається перерозподіл сил у боротьбі країн за світове лідерство. В першу чергу це пов'язано з економічним зростанням Китаю, його прагненням стати найбільшою економікою у світі та отриманням статусу «наддержави». Китай перетворився на велику світову економічну силу. Зараз він є одним із найбільших у світі виробником (за паритетом купівельної спроможності), експортером та імпортером товарів, а також власником золотовалютних резервів.

Наприкінці 1978 року Китай оголосив програму перебудови своєї економіки. Протягом наступних десяти років економічна реформа передбачала пом'якшення прямого контролю над плануванням, децентралізацію прийняття економічних рішень, посилену залежність від ринкових сил у встановленні цін і виробництва, розвиток недержавних економічних суб'єктів і відкриття економіки Китаю для зовнішнього світу [38].

Відколи Китай почав відкриватися та реформувати свою економіку в 1978 році, його економіка невпинно зростає. Дані рис.2.5. дозволяють зробити висновок, що зростання ВВП Китаю відбувалося навіть у 2009 році після світової фінансової кризи та у 2020 році після кризи, спричиненої пандемією COVID-19. З 2008 по 2023 рік зростання ВВП в середньому становило 9,7% на рік. У 2022 році показник ВВП досяг свого історичного максимуму і становив майже 18 трлн дол США.

Частка ВВП Китаю в загальному обсязі світового ВВП зростала протягом 2000-2021 років. У 2023 році частка становила 16,8%. В останні 10 років спостерігається перехід Китаю від зростання, орієнтованого на експорт, до

більшої уваги до внутрішнього споживання та послуг на тлі напруженості в торгівлі та екологічних проблем.

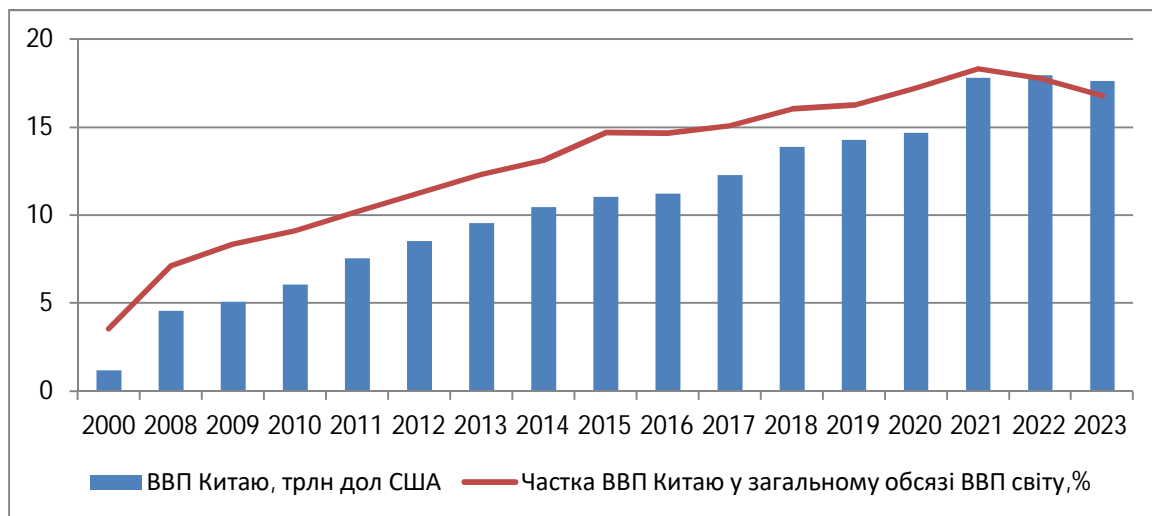


Рис. 2.2.1 ВВП Китаю та його частка в обсязі світового ВВП

Джерело: розроблено автором на основі даних [39]

За даними Світового банку зараз Китай є країною з доходом вище середнього. Незважаючи на те, що Китай викоринив крайню бідність у 2020 році, за оцінками, 17,2 відсотка населення жили на менш ніж 6,85 доларів США на день (у 2017 році за паритетом купівельної спроможності), що є межею бідності для країн з доходами вище середнього, визначеною Світовим банком.

У 2001 році Китай вступив до СОТ. Переговори щодо вступу Китаю до організації були складними, оскільки Китай пішов на широкий спектр поступків (таких як ліквідація мільйонів робочих місць у державному секторі), на які Пекіну було важко погодитися з огляду на його історичну неприязнь до міжнародних правил і договорів. Китай взяв на себе зобов'язання в чотирьох основних сферах, як умову вступу до організації: зниження тарифів та експортних квот, управління держаними підприємствами відповідно до комерційних міркувань, зобов'язання підписати положення СОТ, що вимагають недискримінації, доступ іноземного інвестування. [10, ст. 234]

Зі вступом до СОТ китайська економіка стала більш відкритою: у період з 2001 по 2022 роки експорт китайських товарів та послуг зріс в 13,6 разів, імпорту товарів та послуг – майже в 13 разів, і в останні роки Китай був другим

за величиною одержувачем прямих іноземних інвестицій у всьому світі, залучивши приблизно 189 мільярдів доларів США в 2022 році.

Китай має великі ресурси, які сприяють зміцненню його позицій на світовій арені: робоча сила, мінеральні та енергетичні ресурси, інфраструктура та великий внутрішній ринок.

За даними Світового банку станом на 2022 рік загальна чисельність населення Китаю становила 1,41 млрд осіб, а робоча сила – 779 млн осіб. За даними Міністерства людських ресурсів і соціального забезпечення Китаю[40], на материковому Китаї працює понад 200 мільйонів кваліфікованих працівників, серед яких понад 50 мільйонів є висококваліфікованими робітниками. Даний показник ще не досягнув рівня високорозвинених країн, але уряд Китаю сприяє зростанню кількості людей з вищою освітою.

Китай є однією з небагатьох країн у світі з величезними ресурсами, що відрізняються як величезною кількістю, так і високим ступенем повноти. Китай має великі запаси вугілля, нафти та природного газу. Вугільні ресурси є доволі різноманітними, але запаси високоякісного коксівного та антрацитового вугілля є невеликими. Китай має великі запаси нафти, що робить його однією з 10 країн світу з понад 15 мільярдами тонн придатних для експлуатації запасів нафти. Також Китай також має багато інших енергетичних мінеральних ресурсів, таких як геотермальні та сланцеві ресурси [41]. Наявність великих запасів енергетичних та мінеральних ресурсів дозволяє країні задовольняти власні потреби у енергії та розвивати важкі промислові галузі.

Населення Китаю становить 1,4 млрд осіб і ВВП на душу населення 12,7 тис. дол. США, що робить його найбільшим споживчим ринком у світі з найбільшим потенціалом. Збільшення споживчих витрат шляхом узгодження їх із сучасними технологіями та моделями виробництва може створити великий потенціал для зростання. Розширення внутрішнього споживання є основою китайської національної стратегії розвитку, щоб забезпечити здорову динаміку виробництва, розподілу, обміну та споживання, які більше зосереджені на

внутрішньому ринку. Отже, споживання є одним із ключових факторів зростання Китаю [42, ст.2].

Офіційні дипломатичні відносини між Сполученими Штатами та Китайською Народною Республікою були встановлені лише у 1979 році, і навіть після цього торговельні відносини були ускладнені високими тарифними ставками, передбаченими Законом Смута-Хоулі від 1930 року. Протягом 1980-2000 років відносини між двома країнами були напруженими.

У 2000 році Президент США Білл Клінтон підписав Закон про відносини між США та Китаєм, що встановлював постійні нормальні торговельні відносини між країнами. Закон також був покликаний, щоб прокласти шлях Китаю до членства у Світовій організації торгівлі.

Вступ Китаю до СОТ у 2001 році супроводжувався великими очікуваннями на Заході не лише щодо розширення торгівлі та інвестицій між Китаєм і рештою світу, але й щодо стимулювання ліберальних реформ в економіці та політичній системі Китаю. Однак, очікування США не справдилися. Китай так і не став ближче до демократії.

На тлі швидкого зростання економіки Китаю та ряді інших політичних та економічних чинників, відносини між США та Китаєм погіршувалися, внаслідок чого виникла торговий конфлікт. До причин конфлікту можна віднести:

1. Торговий дефіцит.

Результатом з'єднання економік США та Китаю стало поступово зростаюче збільшення дисбалансу двосторонньої торгівлі товарами (рис. 2.5). З 83 млрд дол США у 2001 року торговий дефіцит зріс до максимуму в 418 млрд дол США у 2018 році. Протягом 2019-2020 років торговий дефіцит мав тенденцію до зниження, з 2018 по 2020 рік він скоротився на 26,4%. У 2023 році дефіцит становив 280 млрд дол США. На сьогодні, Китай – це країна, з якою США має найбільший торговий дефіцит.

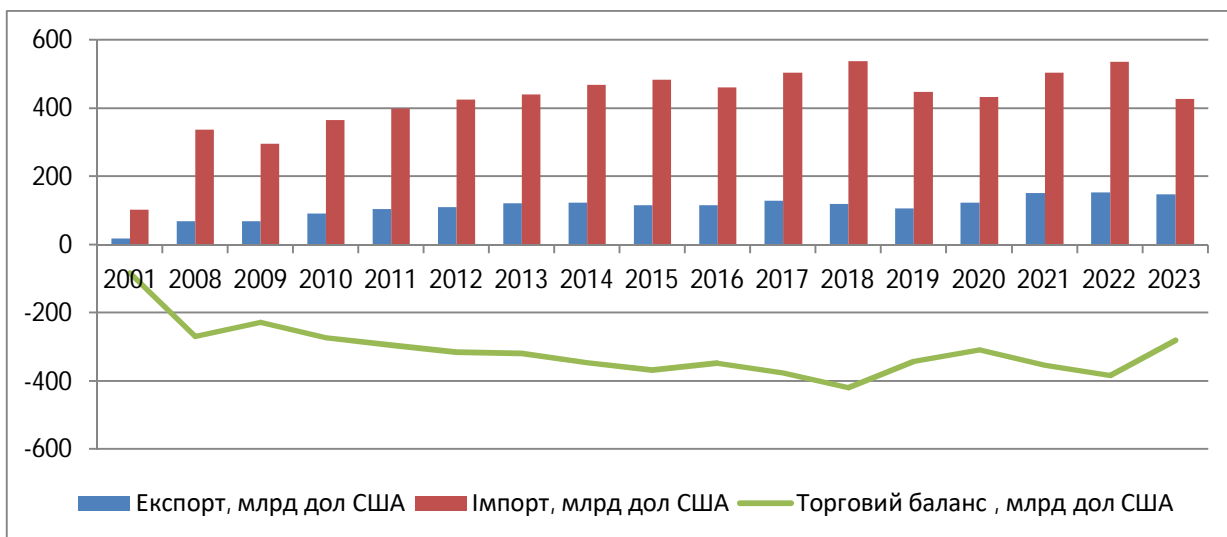


Рис. 2.2.2 Торговий баланс торгівлі США з Китаєм, млрд дол США  
Джерело: розроблено автором на основі даних [43]

## 2. Маніпуляції з курсом юаня з боку китайського уряду

Китай жорстко контролював обмінний курс юаня щодо долара (та інших валют) протягом багатьох років зі моменту вступу до СОТ у 2001 році по початок торгової війни у 2018 році. Протягом всього цього періоду США стверджували, що Китай маніпулює вартістю своєї валюти, щоб отримати перевагу у ціноутворенні свого експорту.

## 3. Інтелектуальна власність

Одним із ключових факторів, що вплинув на погіршення відносин між країнами це агресивне привласнення Китаєм іноземних технологій, особливо американських. Ініціатива «спільні інновації» передбачає, що транснаціональні корпорації, що інвестують у стратегічні галузі в Китаї, повинні співпрацювати з державними підприємствами та добровільно передавати передові технології цим партнерам в обмін на доступ до ринків. За даними Комісії США з питань крадіжки інтелектуальної власності ця ініціатива коштує американським корпораціям від 250 до 600 млрд доларів США щорічно.

## 4. Боротьба за світове лідерство

Торговельна війна між США та Китаєм у 2018 році розпочалася основним чином через вище перераховані причини та збіг двох подій. По-перше, істеблішмент США нарешті зрозумів, що Китай під керівництвом Сі

Цзіньпіна не збирається лібералізувати ані економічну, ані політичну системи, тож терпіння щодо Китаю увірвалося. А по-друге, обрання президентом популіста Дональда Трампа, який агресивно взявся за торговельних партнерів США, які, на його думку, використовували США в своїх цілях.

Передвісником торговельної війни, що стрімко наближалася, стало впровадження адміністрацією США в лютому 2018 року 30% мито на всі імпортовані сонячні панелі, за винятком канадських. Це мито на товари вартістю 8,5 млрд дол США мало на меті підтримати вітчизняних виробників. Хоча застосування митного тарифу не було безпосередньо спрямоване на китайський імпорт, уряд Китаю різко розкритикував цей крок, оскільки Китай є найбільшим у світі виробником сонячних панелей, а технології з використання сонячної енергії є одним із стовпів стратегії «Зроблено в Китаї 2025».

Однією з обіцянок Трампа у його передвиборчій кампанії було відновити американську сталеливарну промисловість, яка зазнала руйнівного впливу дешевого імпорту з-за кордону. Тому у березні 2018 року США оголосили про запровадження мит у розмірі 25% на весь імпорт сталі та 10% на імпорт алюмінію.

У квітні 2018 року Китай відреагував на введені обмеження зі сторони США, запровадивши власні митні тарифи на 128 американських одиниць товарів та на їх вартість у розмірі 3 млрд дол США. Наступними днями обома країнами були опубліковані списки з переліком товарів, на які буде поширюватися мито.

У наступні місяці списки обох країн переглядалися у світі двосторонніх переговорів між країнами. Однак ці переговори закінчилися провалом. 15 червня 2018 року Торговельне представництво США оприлюднило «Список 1» – остаточну версію переліку товарів вартістю 34 млрд дол США до яких застосовуватиметься мито у розмірі 25%. Днем пізніше Китай також опублікував список на ту ж суму товарів. Обома країнами було оголошено про підготовку другого списку.

Запровадивши митні тарифи, спрямовані проти Китаю, Сполучені Штати 6 липня офіційно розпочали торговельну війну.

На початку серпня 2018 року Міністерство торгівлі США оприлюднило остаточну версію «Списку 2», який охоплював 279 китайських товарів на суму 16 млрд дол США. Реакція Китаю не змусила себе чекати і того ж дня Міністерство торгівлі Китаю затвердило свій список, до якого потрапили 333 американські товари. 14 серпня Китай подав скаргу до СОТ, звинувативши США у завданні шкоди його торговим інтересам через запровадження імпортного мита на сонячні панелі. [44]

У відповідь Міністерство торгівлі США оголосило про підготовку третього і найбільшого на сьогодні списку, що включає понад 6000 китайських товарів на суму 200 млрд дол США, на які планує запровадити мито у розмірі 10%. Також уряд США оголосило про внесення 44 китайських компаній до списку суб'єктів, що становлять значний ризик для національної безпеки США.

17 вересня 2018 року Міністерство торгівлі США оголосило про завершення роботи над третім списком, який набуває чинності 24 вересня. Китай негайно відреагував, оголосивши, що його третій список набуде чинності одночасно з США.

На саміті G20 у грудні 2018 США та Китай домовилися про деескалацію напруженості та 90-денне перемир'я, під час якого жодні тарифи не підвищуватимуться і не продовжуватимуться, поки обидві сторони спільно працюватимуть над новою торговельною умовою.

Протягом наступних чотирьох місяців відбувалися двосторонні переговори, які за словами сторін були конструктивними та продуктивними. Сторони оголосили про відтермінування запланованих підвищень ставок мита.

Однак на початку травня 2019 року Трамп змінив своє рішення та оголосив про підвищення ставок митних тарифів за «Списком 3». А 16 травня Бюро промисловості та безпеки США внесло Huawei та 68 інших китайських компаній до переліку організацій, що становлять загрозу національній безпеці США, заборонивши їм купувати американську продукцію та технології. Китай

відреагував на цей крок, оголосивши про підготовку власного списку «ненадійних суб'єктів». [45]

На зустрічі G20 29 червня 2019 року обидві сторони домовилися відновити переговори і тимчасово призупинити застосування нових митних тарифів. Однак, Трамп знов порушив домовленості та 1 серпня оголосив про запровадження нових ставок мита. Було розроблено два списки: Список 4А (набуття чинності 1 вересня) та Список 4В (набуття чинності 15 грудня). Також США офіційно назвало Китай валютним маніпулятором та звинуватило Народний банк Китаю у навмисній девальвації юаня з метою отримання несправедливої конкурентної переваги на міжнародних ринках.

Китай відповів запровадженням імпорتنих мит на ті ж групи товарів, які були в американських списках 4А та 4В.

Незважаючи на імплементацію першої частини пакетів(4А) у вересні, у обидві сторони погодилися відновити переговори та оголосили про попередню домовленість щодо «Фази 1» торговельної угоди.

Вимогами зі сторони США були[10,ст.239]:

- скорочення торгового дефіциту шляхом збільшення закупівель американської сільськогосподарської продукції;
- коригування грошово-кредитної політики китайського центрального банку;
- поліпшення захисту прав інтелектуальної власності та пов'язане з цим питання примусової передачі технологій.

Двосторонні переговори тривали протягом листопада. 13 грудня 2019 року сторони оголосили свою згоду щодо остаточного форми «Фази 1». Офіційне підписання угоди відбулося 15 січня 2020 року. США погодилися призупинити введення митних тарифів Списку 4В, скасували визначення КНР як валютного маніпулятора в контексті зобов'язання останньої припинити навмисну девальвацію та підвищити прозорість обмінного курсу.

Підписання угоди призвело до значного послаблення напруженості між США та Китаєм. Однак проблеми відновилися з початком пандемії COVID-19.

Країни звинувачували одна одну в поширенні вірусу. Також США були розчаровані недотриманням китайською стороною зобов'язань щодо захисту прав інтелектуальної власності.

Через недотримання Китаєм своїх зобов'язань адміністрація Трампа оголосила про нові регуляторні правила, які мають на меті відрізати Huawei від більшості глобальних ланцюгів постачання мікросхем та напівпровідників. Також обмеження торкнулися китайської компанії SMIC. Китай відреагував на це введенням обмеження для низки американських технологічних компаній.

У 2020 році стало зрозуміло, що Китаї не виконує своїх зобов'язань за торговельною угодою.

Більшою мірою митні тарифи, застосовані у торговельній війні 2018-2020 стосувалися таких товарів як сонячні панелі, пральні машини, сталь та алюміній, технології та інтелектуальна власність, бавовна та текстильні вироби. Часові рамки введення тарифних мит на товари наведено в Табл. Г.1, Табл. Г.2, Табл. Г.3, Табл. Г.4 і Табл. Г.5 відповідно.

В торговельній війні немає переможців, є переможені різною мірою. Торговельна війна між двома найбільшими економіками світу мала наслідки не тільки на національну економіку країн-учасниць війни, а й на глобальну економіку.

Як вже було зазначено, в період торгової війни 2018-2020 роки були застосовані доволі високі ставки мита на велику кількість груп товарів з обох сторін. Виникає два питання, пов'язані з впливом цих тарифів. По-перше, який вплив тарифи мали на обсяги двосторонньої торгівлі? І, по-друге, чи переорієнтували митні тарифи торгівлю на інші країни, особливо на інших експортерів до США?

На Рис.Г.1(див. Додаток Г) показано місячні зміни обсягу експорту американських товарів до Китаю та імпорту китайських товарів до США протягом 2018-2020рр. Аналізуючи динаміку експорту та імпорту можна зробити висновок, що товари зі сторони Китаю більше постраждали від впровадження взаємних торгових бар'єрів в торгівлі. До жовтня 2018 року

обсяг імпорту товарів з Китаю зростав, а вже у листопаді 2018 року торгова війна почала даватися в знаки. З березня по липень імпорт знову почав зростати, оскільки в грудні 2018 року між країнами було оголошено перемир'я. Однак у травні Трамп заявив про застосування нових митних тарифів, тому з липня 2019 по березень 2020 року імпорт мав тенденцію до зниження.

Торговельна війна передбачала б переорієнтацію торгівлі, тобто скорочення китайського імпорту до США, компенсоване зростанням імпорту з інших країн, до яких не було застосовано тарифів. На Рис.Г.2(див. Додаток Г) проаналізовано джерела імпорту США у 2019 році порівняно з 2018 роком і показано, що імпорт з В'єтнаму зріс на 18 млрд дол США, з Тайваню – на 9 млрд дол США, а з Мексики – на 12 млрд дол США. [10,ст.243]

Переорієнтація Китаю у сфері торгів відбувається зміщенням акцентів зовнішньоторговельних відносин на ЄС, АСЕАН, Японія та Росія. Через торгову війну обидві сторони зазнають втрат, але от треті країни отримують короткострокові вигоди від цього конфлікту.

Тарифи вплинули на численні галузі промисловості в обох країнах і підвищили витрати приблизно на дві третини товарів, що оподатковуються митом у США[48]. Відбулося підвищення цін на проміжні продукти, що проходять через промислові ланцюги поставок. Найбільше зростання цін спостерігалось в електронній та металообробній галузях. Через зростання цін в країнах-учасницях війни зростає вартість експорту до третіх країн. Також негативний ефект від митних тарифів помітний в глобальних ланцюгах доданої вартості.

В США внаслідок торговельної війни скоротилася зайнятість у переробній промисловості. Однією з причин такого падіння у виробничому секторі є непрямий вплив на виробників зменшення американського експорту до Китаю.

Основні наслідки торговельної війни для Китаю стосуються не стільки поточних торговельних потоків, скільки невизначеності щодо надійності їхніх ланцюгів постачання та доступу Китаю до американських технологій у майбутньому. Торговельна війна прискорила темпи, за якими деякі постачальники трудомістких товарів, таких як одяг, взуття та меблі на ринок США, вирішили

розмістити нові потужності в інших країнах Азії з низькими витратами. Китай протягом 30 років наполегливо працював над тим, щоб завоювати репутацію дуже надійного постачальника з точки зору стабільності цін і поставок. Торговельна війна, спровокована США підірвала цю репутацію [10,ст.246].

Також для висвітлення наслідків торгової війни необхідно розглянути темпи зростання ВВП сторін конфлікту та ЄС (див. Додаток Г, Рис.Г.3), оскільки для ЄС Китай та США є найбільшими торговельними партнерами. В Китаї, США та країнах ЄС спостерігаємо однакову ситуацію з темпами зростання ВВП. У 2018 році темпи зростання були меншими, ніж у 2017 році. У 2019 році темпи зростання були ще нижчими. У 2020 році в США та ЄС спостерігалось зниження ВВП. Але це більше пов'язано з кризою, спричиненою пандемією COVID-19, а не з торговельною війною. Отже, можна зробити висновок, що торговельна війна мала негативний вплив на темпи зростання ВВП країн-учасниць війни та одного з їх найбільших торговельних партнерів – ЄС.

Побудова зв'язків в торгівлі є непростим процесом, а саме пошук постачальників, тому компанії не відмовляються від постачальників без вагомих причин. Ця взаємозалежність пояснює, чому торговельна війна мала руйнівний характер для компанії Huawei, яка стала головною мішенню зусиль США, спрямованих на перекриття потоку американських технологій до Китаю. За оцінками близько чверті вартості компонентів у продуктах Huawei походить від провідних американських технологічних компаній. Звичайно, Huawei намагається диверсифікувати своїх постачальників, однак це стало серйозним викликом для компанії.

Тим не менш, деякі компанії в Китаї намагалися захистити себе від майбутнього переривання доступу до американського ринку, шляхом переносу частини свого виробництва до В'єтнаму, Камбоджі тощо. Особливо це стосується не високотехнологічних продуктів, де необхідні капітальні інвестиції є скромними, що дозволяє розміщувати виробництво на кількох виробничих майданчиках. Вони не закривають китайські заводи оскільки внутрішній ринок

Китаю продовжує зростати, і використовують нові офшорні фабрики для постачання на деякі експортні ринки, в тому числі для того, щоб уникнути американських тарифів на Китай. Тайванська компанія Foxconn, яка виконує низькотехнологічну збірку в Китаї для айфонів Apple, нарощує потужності за межами Китаю, а тайванський Giant, найбільший у світі виробник велосипедів, розглядає можливість поставок до США з Угорщини. Таким чином, торговельна війна прискорила мультинаціоналізацію деяких китайських і тайванських компаній.

Торговельна війна призвела до скорочення потоків прямих іноземних інвестицій між країнами, особливо китайських інвестицій до США. Обсяг ПІІ інвестицій Китаю в США за 2016-2017 роки становив 75 млрд дол США, але в роки торговельної війни (2018-2019рр) цей показник скоротився до 10 млрд дол США. Комітет з іноземних інвестицій США посилює перевірку китайських інвестицій до США, а інвестиції Китаю в американські венчурні фонди та компанії різко скоротилися у 2019 році, оскільки США запровадили обмеження на транзакції, пов'язані з високими технологіями.

Також, війна американсько-китайська торгова війна має негативні наслідки на геополітичну сферу відносин між країнами. Між країнами точиться конфлікт щодо Тайваню. Як вже зазначалося в Розділі 1, торгова війна може призвести до початку військового конфлікту. Тому, якщо відносини між США та Китаєм будуть погіршуватися відносини в сфері торгівлі, у світі буде розпочато ще один військовий конфлікт.

### 2.3 Роль економічних санкцій як інструменту стримування торгівлі у вирішенні російсько-української війни.

Збройний конфлікт на сході України спалахнув на початку 2014 року після анексії Росією Криму. У квітні 2014 року російські війська вторглися на

територію Донбасу. Протягом 8 років бої точилися лише на сході України. А 24 лютого 2022 року Росія вторглася на територію України, що стало початком повномасштабної російсько-української війни.

Ряд країн, а саме США, Канада, Японія, Швейцарія, Велика Британія, Австралія, Ісландія та країни ЄС, відреагував на вторгнення Росії в Україну запровадженням санкцій проти Росії у сфері фінансів, енергетики, транспорту, технологій, введенням заборон у сфері візової політики та призупиненням торгівлі товарами, які є критично важливими для військових організацій Росії. Введення санкції мало на меті послабити російську економіку, перекривши їй доступ до критичних технологій та ринків, щоб обмежити її здатність до ведення війни. Також ЄС запровадили санкції проти Білорусі за через участь останньої у вторгненні в Україну, і на Іран через постачання зброї для Росії.

Через два роки повномасштабної війни постає питання – а чи працюють санкції?

Економічні санкції не зупинили війну та ракетні атаки Росією українських міст. Але санкції ускладнюють ведення Росією війни та її здатність використовувати свою значну перевагу в людських ресурсах і військовій техніці.

Розглянемо темпи зростання ВВП Росії у довоєнному 2021 році, у рік початку війни та у 2023 році. За даними Світового банку у 2021 році темпи зростання економіки Росії становили 5,6%. У 2022 році ВВП скоротилося на 2,1%. Очікувалося, що у 2023 році ВВП Росії скоротиться на 2,5% за прогнозами ОЕСР або на 0,2% за прогнозами Світового банку. МВФ очікував зростання в 0,7%. Однак, за попередніми даними, опублікованим Росстатом ВВП зріс на 3,6% у 2023 році. [49] У статті Інституту країн з перехідною економікою Банку Фінляндії про зростання ВВП Росії говориться[50]: «Цього року Росстат також надзвичайно швидко опублікував розбивку внесків у ВВП за попитом і пропозицією. Однак інформація про експорт та імпорт залишалася досить обмеженою, що ускладнювало інтерпретацію даних про ВВП. Хоча немає чітких ознак масштабних і систематичних статистичних маніпуляцій, невизначеність навколо даних і їх невідповідності зросли. Ми можемо бути цілком впевнені, що

минулого року російська економіка зросла, але будь-яку конкретну цифру зростання слід сприймати з великою мірою обережності».

Зростання виробництва в основному покладалося на галузі, пов'язані з війною. Виробництво галузей промисловості, які брали участь у військових діях, минулого року зросло приблизно на 35% порівняно з 2021 роком, тоді як інші галузі промисловості впали на 0,4%.

З метою обмеження торгівлі з РФ Європейський Союз не збільшував ставки мита, але ввів комплекс санкцій, згідно з якими заборонялися або обмежувалися експорт та імпорт певних товарів.

За даними Європейської Комісії [51] з боку експорту до Росії загальна оціночна вартість експортних обмежень і заборон на товари та технології на сьогоднішній день становить 48 мільярдів євро. Це становить 54% експорту ЄС до вторгнення. 58% довоєнного імпорту охоплено заходами, що становить 91,2 мільярда євро. Заборона на експорт технологічних товарів ЄС призвела до скорочення технологічно інтенсивних галузей промисловості Росії. Особливо глибоким був спад у виробництві автомобілів, іншого транспортного обладнання та виробництві комп'ютерів.

Російські перевізники більше не можуть літати на територію ЄС, з неї та над нею. Більшість сучасних літаків російських перевізників залежать від європейських і американських запчастин і технічної допомоги, які були заборонені. Заборона на нові інвестиції в енергетичний сектор і обмеження на експорт технологій і послуг для енергетичної галузі підірвали життєздатність російських компаній. Кредитно-рейтингове агентство Moody's вже знизило рейтинги 95 російським компаніям (включаючи більшість енергетичних).

Енергетичні санкції G7+ щодо нафти довели свою ефективність. Ціна на російську нафту впала з початку дії ембарго ЄС та обмеження цін на нафту G7+. За оцінками Міжнародного економічного агентства [52] загальні доходи Росії від продажу нафти у 2023 році знизилися на 27% порівняно з попереднім роком. Водночас, як і передбачалося країнами G7+, незважаючи на падіння експорту до ЄС, загальний обсяг російського світового експорту нафти

утримався на відносно високому рівні, що сприяло збереженню стабільності на світових ринках. За даними Центру досліджень енергії та чистого повітря [53] щомісячні доходи Росії від експорту викопного палива впали на 8% (58 млн євро на день) порівняно з листопадом. Доходи Росії від експорту викопного палива стабільно падають з вересня 2023 року.

На даний момент заблоковано 300 млрд євро резервів Центрального банку Росії в ЄС, інших країнах G7 та Австралії. Дві третини цих резервів заблоковано в ЄС. Близько 20 мільярдів євро активів понад 1500 осіб та організацій, які перебувають під санкціями, були заморожені. Санкції, накладені ЄС та його партнерами на фінансову систему Росії, зменшують можливості Росії фінансувати війну.

Розглянувши дані економічного зростання Росії після 2022 року та звіти на цю тематику, можемо помітити, що провідні організації світу запевняють, що санкції проти Росії через її вторгнення в Україну працюють. Однак необхідно розглянути іншу сторону ситуації: РФ активно намагається пристосувати свою економіку до санкцій, влада Росії може використовувати факт введення санкцій як інструмент побудови концепції недружніх країн.

Ефективність західних санкцій, експортного та імпортного контролю серйозно підривається значним ухиленням від санкцій і зростанням економічних зв'язків Росії з Китаєм та Індією. Хоча торгові обмеження, безсумнівно, завдали шкоди російській економіці, вона залишається стійкою і продовжує розпалювати війну в Україні.

Обсяги торгівлі між Росією та Китаєм почали зростати ще у 2016 році (див Додаток Д, Рис.Д.1). За динамікою торгівлі можна припустити, що Росія ще до війни почала шукати нові шляхи експорту своїх товарів. Про це говорить різке зростання обсягу експорту до Китаю (на 43%) у 2021 році, порівняно зі зростанням в минулому році. Щодо торгівлі з Індією, то у 2021 році обсяг експорту становив всього 8,7 млрд дол США, а у 2022 році він збільшився аж 4,7 і становив 40,6 млрд дол США.

Після посилення санкцій Заходу, коли російські війська просувалися вглиб України, Москва знайшла спосіб обійти санкції в енергетичному секторі. Росія створила тіньовий танкерний флот, щоб обійти ліміт цін на нафту, і прагнула збільшити паралельний імпортування – товари експортувалися до країн, до яких не було санкцій, а потім реекспортувалися до Росії без відома чи згоди виробників. Москва формалізувала цю практику в травні 2022 року, перерахувавши товари, починаючи від автозапчастин і закінчуючи споживчими товарами, які можна імпортувати таким чином. Захід, зокрема США, намагався чинити тиск на країни-експортери – зокрема Туреччину, Казахстан та ОАЕ. Однак це не було ефективним. [54]

Економічні санкції проти Росії були націлені на те, що російські компанії, особливо ті, що працюють на міжнародному ринку будуть намагатися повпливати на уряд та змусити його припинити війну проти України.

Цілеспрямовані економічні санкції спрацьовують, коли об'єкти санкцій прагнуть отримати міжнародну легітимність і потребують доступу до міжнародних ринків для підтримки та розвитку свого бізнесу. Ці санкції розвивалися, щоб посилити тиск на елітарні групи, які підтримують авторитарних лідерів, і як засіб покарання осіб, підозрюваних у політичних злочинах (зовнішня політика на індивідуальному рівні) або злочинах, які не розслідувалися або не переслідувалися в їхній країні (форма екстериторіального юрисдикція). Ці санкції забороняють доступ до фінансових ринків, блокують фінансові транзакції та блокують ділові відносини. Санкції також погіршують індивідуальну та корпоративну репутацію. [55,ст.1396]

У нинішньому російському контексті можна стверджувати, що націоналізм притуплює вплив колективного економічного болю на націю. Російський режим може перекласти відповідальність за економічні проблеми на ворожі іноземні джерела, яких часто зображують злом. Крім того, авторитарні режими можуть перекладати економічний біль на опонентів і безправні групи. Хоча таке позування може допомогти російським компаніям у підтримці місцевої легітимності, вони все одно можуть зіткнутися з труднощами на зовнішніх ринках

через значні бізнес-інтереси в країнах, які ввели санкції. Ці особи можуть або спробувати відмежуватися від російського режиму, намагаючись отримати міжнародну легітимність, або залишитися в партнерстві з російським режимом, щоб зберегти місцеву легітимність. Однак відмежування від місцевого режиму має значні витрати, оскільки фірми можуть втратити легітимність у домашньому середовищі. [55, ст.1396]

Пересічні громадяни Росії також постраждали від санкції. Росіяни помічають різницю в якості свого життя, оскільки західні продукти все частіше замінюються, а ціни в магазинах зростають. Російський ринок покинули міжнародні компанії. Відсоткова ставка в Росії також залишається високою – 16%, і деяким людям довелося призупинити плани купівлі квартир, оскільки вони не можуть дозволити собі витрати на позику. Поїздки закордон стали непомірно дорогими через відсутність прямих рейсів, обмеження видачі віз. Погіршення рівня життя пересічних громадян мало підірвати довіру до уряду та викликати ряд мітингів. Але через два роки після вторгнення Путін все ще при владі, а санкції ще не змусили простих росіян вимагати припинення війни. Більше того, більшість росіян вважають, що санкції – це добре, оскільки вони допомагають Росії стати більш самодостатньою.

Подальша ізоляція Росії та Путіна від міжнародної спільноти також дає російському автократичному режиму ще одну можливість нав'язати більш репресивну політику своїм громадянам та опозиційним партіям.

Хоча санкції не здатні зупинити війну, вони є важливим інструментом для вирішення військових конфліктів. Тому санкції проти Росії мають посилюватися, щоб ще більше виснажити економіку РФ та змусити російських громадян, особливо еліт, протистояти уряду.

По-перше, для посилення ефекту санкції необхідно впливати на політику «дружніх» країн Росії. Хоча переконати Китай та Іран змінити політику малоймовірно, США та їхні союзники мають більший вплив на Туреччину та Казахстан. У випадку Казахстану західні країни повинні допомогти в розробці альтернативних маршрутів експорту нафти в обхід російської інфраструктури,

тим самим збільшуючи енергетичний суверенітет Казахстану. Посилення енергетичного партнерства приносить користь обом сторонам: ЄС диверсифікує свої джерела енергії, а Казахстан зменшує свою залежність від російської нафтової інфраструктури.

По-друге, США та їхні партнери мають зробити більше, щоб націлити обмеження на найбагатших громадян Росії, особливо на близьких до уряду. Ранні фінансові санкції заморозили західні активи олігархів, але після початкового фінансового шоку російська еліта повернула собі 152 мільярди доларів до кінця 2022 року. Хоча це багатство здебільшого обмежується Росією, олігархи знайшли способи діяти в обхід санкцій. Більш ефективні засоби санкцій мають розширювати цільові засоби, щоб охоплювати всіх членів сім'ї, включно з дальшою родиною, та менеджерів капіталу, які допомагають олігархам уникати санкцій шляхом відмивання та перенаправлення їхніх коштів. Націлювання на ці мережі відмивання грошей потенційно може завдати справжньої фінансової шкоди російським олігархам. Ймовірно, це вимагатиме переслідування осіб, які живуть у західних країнах і які вправно орієнтуються у фінансовому законодавстві, тому застосування санкцій до них може бути складним і дорогим.

По-третє, ще один крок передбачає більш активне внесення до чорних списків суб'єктів з Росії та третіх країн, звинувачених у постачанні заборонених європейських компонентів для російського військового сектору, наприклад, мікрочіпів. Поки що санкції ЄС проти посередників у третіх країнах обходу санкцій Росії були досить обмеженими. В ЄС зареєстровані компанії з Ірану, Таїланду, Шрі-Ланки, Казахстану, Узбекистану, Сербії, ОАЕ та інших. [56]

Пріоритетним завданням є забезпечення дотримання обмеження цін на нафту та боротьба з російським «тіньовим флотом». На сьогоднішній день ЄС вже виконує цей пункт шляхом енергетичних заходів в 12-му пакеті ЄС що вимагають: 1) ретельного моніторингу продажу танкерів третім країнам, включаючи повідомлення про всі продажі танкерів операторами ЄС; і 2) більш детальні вимоги до атестації, такі як обмін інформацією про страхування та транспортні витрати для перевірки дотримання обмеження ціни [56].

## ВИСНОВКИ

Торговельні війни беруть свій початок із зародженням міжнародних торговельних відносин. За ступенем напруженості торговельних відносин між країнами розрізняють: суперечлива ситуація у торгівлі, торговельна суперечка, торговельний конфлікт та торговельна війна.

Життєвий цикл торговельних війн складається з шести фаз: попередня, підготовча, початкова, активізація, лібералізація, завершальна. Кожна з цих фаз представляє часові періоди, які характеризуються певними процесами, внаслідок яких відбувається ескалація суперечностей.

В залежності від мотиву торговельні війни поділяються на: протекціоністські, політичні, ідеологічні та екологічні.

Учасники торговельних суперечок діляться на дві групи: безпосередні та непрямі. Безпосередні учасники – це ті, хто беруть участь у торговельній суперечності. До них відносяться регіональні та інтеграційні об'єднання, держави та ТНК. Непрямі учасники, це ті, які безпосередньо не беруть участь у суперечності, але своїми діями здатні впливати на її хід. До непрямих учасників належать компанії, споживачі, СОТ і арбітражні суди.

За видом дій торговельні війни поділяють на оборонні та наступальні. Оборонні торговельні війни мають на меті захист національного ринку від іноземної конкуренції, а наступальні зосереджені на захопленні іноземних ринків.

До причин виникнення торговельних суперечностей можна віднести: зростання нерівності в доходах населення, фінансові кризи, боротьба за світове лідерство та неефективність функціонування СОТ.

Чинники, що впливають на ескалацію торговельних суперечностей і призводять до торговельних війн було розглянуто в економічному, політично-військовому та інших вимірах. До чинників економічного виміру належать: девальвація валюти, початок антидемпінгового та антисубсидійного розслідувань, взаємне введення тарифних та нетарифних обмежень. До військово-політичного – наявність інтенсивного військово-стратегічного суперництва та наявність груп інтересів, що підтримують політику протекціонізму. До інших факторів, через які

відбувається ескалація належать: виявлення шпигунства, погрози ввести взаємні обмеження, невиконання або неповне виконання рекомендацій СОТ.

Наслідки торговельних війн для її учасників були розглянуті у коротко- та довгостроковому періоді на мікро- та макрорівнях.

Для країни, що веде оборонну торговельну війну позитивними сторонами на національному рівні у короткостроковій перспективі є: захист вітчизняних компаній від конкуренції, сприяння зростанню робочих місць, покращення торговельного дефіциту, підвищення національної самосвідомості споживачів. До негативних наслідків на національному рівні є: зростання інфляції, перешкодження вільній торгівлі, скорочення темпів економічного зростання, стагнація виробничих технологій, збій в ланцюгах поставок, зростання політичних ризиків.

На мікрорівні для компаній компанії є позитивним моментом те, що вони будуть отримувати субсидії та будуть захищені від конкуренції. А з іншого боку ціни на імпортовані товари будуть зростати, а отже і будуть зростати витрати підприємств, що використовують імпортовані ресурси. Також через зменшення конкуренції, буде зменшуватися обсяг впровадження інновацій. Споживачі будуть програвати від торговельних війн, оскільки саме вони будуть платити за підвищення імпортованих мит.

Далі були розглянуті торговельні суперечності між ЄС та Китаєм. Економічні відносини між цими країнами були встановлені в 1975 році. Згодом, протягом кількох десятиліть відносини ЄС-Китай набули стратегічного значення. Однак, двосторонні відносини країн є складними через протилежні політичні погляди, зростаючий дефіцит торгівлі та недотримання Китаєм своїх зобов'язань після вступу до СОТ.

У 2012 році між Китаєм та ЄС виникла торговельна суперечка з приводу торгівлі сонячними панелями. Китайські компанії були звинувачені у продажі сонячних панелей за демпінговими цінами на європейському ринку. Однак дана суперечка була вирішена шляхом консультування у рамках СОТ. Європейська

Комісія прийняла добровільне зобов'язання більшості китайських компаній-експортерів сонячних панелей припинити демпінг.

Сьогодні існує ризик торговельної війни між країнами. ЄС стурбований великим обсягом китайських державних субсидій у сфері виробництва електричних автомобілів. На думку ЄС субсидії дозволяють продавати китайські електричні автомобілі на європейському ринку за демпінговими цінами.

У ході дослідження було виявлено, що з 2019 року обсяг експорту електричних автомобілів з Китаю до ЄС стрімко зростає, а частка китайських брендів в загальному обсязі продажів електричних автомобілів на європейському ринку у 2022 році зросла на 2 відсоткові пункти у порівнянні з попереднім роком. Цей показник зростання є найбільшим за досліджуваний 2019-2022 рр.

4 жовтня 2023 року Європейська Комісія розпочала антисубсидійне розслідування щодо імпорту електромобілів з акумуляторами з Китаю. Китай вважає цей крок протекціоністським. Тому, якщо за результатами розслідування проти Китаю будуть введені антидемпінгові мита, це може викликати застосування інструментів обмеження європейського імпорту у відповідь.

Торговельна війна між ЄС та Китаєм може призвести до підвищення цін на електричні автомобілі та їх комплектуючі, збої в ланцюгах поставок, поглиблення китайсько-російських відносин та зниження темпів екологічної трансформації Європейського Союзу.

Задля попередження настання торговельної війни у роботі було запропоновано:

- Вирішення суперечності у рамках механізму вирішення торговельних суперечностей СОТ;
- Диверсифікація ланцюгів поставок та доданої вартості з метою зменшення імпортової залежності ЄС від Китаю;
- Просування європейських цінностей чесної конкуренції та прав людини.

Найбільшою торговельною війною 21 століття, що мала глобальне значення є війна між Китаєм та США. Однією з головних причин цієї торговельної

війни є швидке економічне зростання Китаю. Отже, мотивом торговельної війни між США та Китаєм є намагання США зберегти за собою світове лідерство. До інших причин торговельної війни відносяться: зростаючий торговельний дефіцит, маніпуляції з курсом юаня з боку китайського уряду та порушення прав інтелектуальної власності зі сторони Китаю.

Основним чином взаємні митні тарифи стосувалися таких груп товарів, як сонячні панелі, пральні машини, сталь та алюміній, технології та інтелектуальна власність, бавовна та текстильні вироби.

Оскільки торговельна війна велася між двома найбільшими економіками світу, її наслідки поширювалися не лише на країн-учасниць, а й на весь світ.

Торговельна війна негативно відобразилася на зростанні ВВП найбільших економік світу, на ланцюгах поставок, цінах на продукцію, особливо в електронній та металообробних галузях, потоків ПІІ. Позитивний характер війна мала для третіх країн, до прикладу В'єтнаму, Тайваню, Мексики та інших, оскільки внаслідок війни відбулася переорієнтація торгівлі та зміщення акцентів у зовнішньоторговельних відносинах.

Також у роботі було розглянуто вплив економічних санкцій як інструменту стримування торгівлі на вирішення російсько-української війни.

Економічні санкції не здатні зупинити війну, але вони ускладнюють ведення Росією війни. У ході дослідження було виявлено, що санкцію знизили темпи зростання російської економіки. Окрім того, санкції виявилися ефективними у сфері енергетики та торгівлі товарами та послугами.

Однак, Росія активно намагається пристосувати свої економіку до ефективного функціонування під санкціями та перевести виробництво на військові рейки.

Задля того, щоб санкції і надалі мали позитивний вплив на вирішення російсько-української війни необхідно:

- впливати на політику «друзніх» країн Росії;
- санкції мають бути націлені на еліту, особливо близьких до уряду;

- активне внесення до чорних списків суб'єктів з Росії та третіх країн, звинувачених у постачанні заборонених європейських компонентів для російського військового сектору;
- забезпечення дотримання обмеження цін на нафту та боротьба з російським «тіньовим флотом».

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гордєєва Т. Ф. Сучасна концепція міжнародних торговельних суперечок. / Гордєєва Т. Ф. // Вчені записки: зб. наук. праць. — К.:КНЕУ, 2012. — Вип. 14. — Ч. 2. — С. 196—202.
2. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі / Т. Гордєєва // Міжнародна економічна політика. – 2013. – №2 (19). – С. 110 - 111.
3. Серпухов М. Ю. ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ТОРГІВЕЛЬНИХ ВІЙН В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ //Рекомендовано до друку на засіданні Вченої ради Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця, протокол № 8 від 3 травня 2018 р. – 2018. – С. 252.
4. Офіційний веб-сайт Світової організації торгівлі,  
URL:[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_by\\_country\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm)
5. Безрукова Н. В., Василенко М. В. Світові торговельні війни: особливості та наслідки [Електронний ресурс] //Ефективна економіка,  
URL:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4153>
6. Офіційний веб-сайт Світової організації торгівлі: «Механізм вирішення торговельних спорів»,  
URL:[https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/disp1\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/disp1_e.htm)
7. Серпухов М. Ю., Мазоренко О. В. Систематизація інструментів торговельних війн та прихованого протекціонізму //Бизнес Інформ. – 2017. – №. 11 (478). – С. 61-66.
8. Чаюн М. Р. Протекціонізм у зовнішньоторговельних відносинах країн світу //економічного розвитку 9. – С. 25.
9. Oramah, B. and Dzene, R. (2019), Globalisation and the Recent Trade Wars: Linkages and Lessons. Glob Policy, 10: 401-404, URL:<https://doi.org/10.1111/1758-5899.12707>
- 10.Zeng K., Liang W. (ed.). Research Handbook on Trade Wars. – Edward Elgar Publishing, 2022.

- 11.Офіційний веб-сайт BDI(The Voice of the German Industry), стаття «The Crisis of the WTO», URL:<https://english.bdi.eu/article/news/the-crisis-of-the-wto>
- 12.Лукашенко О. В. Основні торговельні бар'єри в системі регулювання міжнародних економічних відносин : дис. – ВНТУ, 2018.
- 13.Веб-сайт Investopedia, стаття «Nontariff Barrier: Definition, How It Works, Types, and Examples», URL:<https://www.investopedia.com/terms/n/nontariff-barrier.asp#:~:text=A%20nontariff%20barrier%20is%20a%20trade%20restriction%E2%80%93such%20as%20a,embargoes%2C%20sanctions%2C%20and%20levies.>
- 14.Веб-сайт Investopedia, стаття «What Is a Quota?», URL:<https://www.investopedia.com/terms/q/quota.asp>
- 15.Веб-сайт Investopedia, стаття «How Economic Sanctions Work», URL:<https://www.investopedia.com/articles/economics/10/economic-sanctions.asp>
- 16.Phil Senginawa. Currency Devaluation: The Pros and Cons, URL:<https://www.linkedin.com/pulse/currency-devaluation-pros-cons-phil-senginawa>
- 17.Галушка О. М. Конкурентна девальвація валюти як прояв неопротекціонізму в сучасному світовому господарстві : дис. канд. екон. наук : 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини / Галушка Олена Михайлівна. - Київ, 2016. – 245 с.
- 18.Веб-сайт International Trade Council, , стаття «Effects of Trade Wars on Global Economy and International Trade», URL: <https://tradecouncil.org/effects-of-trade-wars-on-global-economy-and-international-trade/>
- 19.Редькіна В. А. Зовнішньо-торговельна політика держави та теорія міжнародної торгівлі //Економіка та держава. – 2009. – №. 1. – С. 53-55.
- 20.Ревчун Б. Г. Протекціонізм як реакція на нестабільність розвитку ринкової економіки. – 2009.
- 21.Якименко-Терещенко Н. В., Пронкіна Л. І., Гавриш О. М. Інновації як основа забезпечення конкурентоспроможності. – 2017.

22. Patel P. An Impact of Trade Wars and Their Economic Consequences //Vidhyayana-An International Multidisciplinary Peer-Reviewed E-Journal-ISSN 2454-8596. – 2023. – Т. 9. – №. 1.
23. Lechthaler W., Mileva M. Who Benefits from Trade Wars? //Intereconomics. – 2018. – Т. 53. – С. 22-26.
24. Arendse Huld, EU-China Relations – Trade, Investment, and Recent Developments URL: <https://www.china-briefing.com/news/eu-china-relations-trade-investment-and-recent-developments/#:~:text=China%20was%20the%20EU's%20second,EU's%20total%20trade%20that%20year.>
25. Офіційний веб-сайт Євростат,  
URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ds-018995\\_custom\\_10729871/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ds-018995_custom_10729871/default/table?lang=en)
26. Tan, Yeling. "How the WTO changed China: The mixed legacy of economic engagement." Foreign Aff. 100 (2021): 90.
27. Yilmaz, Bahri. China-EU trade relations: Is China an economic partner, competitor or rival?. No. 2010. Working Paper, 2020.
28. Звіт BDI «Partner and Systemic Competitor – How Do We Deal with China's State-Controlled Economy?», URL: [https://www.wita.org/wp-content/uploads/2019/01/201901\\_Policy\\_Paper\\_BDI\\_China.pdf](https://www.wita.org/wp-content/uploads/2019/01/201901_Policy_Paper_BDI_China.pdf)
29. Parenti, M. F., and Shi Chen. "EU-China Relations in the Framework of the BRIA Critical Analysis of EU Regulations on Trade and Investments." The journal of economic sciences: theory and practice 76.1 (2019): 4-19.
30. Hajdukiewicz A., Pera B. International trade disputes over renewable energy—the case of the solar photovoltaic sector //Energies. – 2020. – Т. 13. – №. 2. – С. 500.
31. Офіційний веб-сайт Кільського інституту світової економіки, China's Massive Subsidies for Green Technologies URL: <https://www.ifw-kiel.de/de/publikationen/aktuelles/chinas-massive-subventionen-fuer-gruene-technologien/>

- 32.Офіційний веб-сайт Головного митного управління Китайської Народної Республіки URL: <http://stats.customs.gov.cn/>
33. Офіційний веб-сайт Європейської асоціація виробників автомобілів, URL: <https://www.acea.auto/fact/fact-sheet-eu-china-vehicle-trade/>
- 34.Офіційний веб-сайт BloombergNEF URL: <https://about.bnef.com/>
- 35.Shares of Chinese EV makers fall after EU opens anti-subsidy probe, URL: <https://economictimes.indiatimes.com/markets/stocks/news/shares-of-chinese-ev-makers-fall-after-eu-opens-anti-subsidy-probe/articleshow/103648412.cms?from=mdr>
- 36.Schmucker C., Wolff G. Managing Risks in the EU-China Economic Relationship. – 2022.
- 37.Офіційний веб-сайт Європейської Комісії. Bilateral relations with Peoples' Republic of China URL: [https://competition-policy.ec.europa.eu/international-relations/bilateral-relations/china\\_en](https://competition-policy.ec.europa.eu/international-relations/bilateral-relations/china_en)
- 38.Офіційний веб-сайт електронної бібліотеки Міжнародного валютного фонду URL: <https://www.elibrary.imf.org/>
- 39.Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <https://www.worldbank.org/en/home>
- 40.Офіційний веб-сайт Державної ради Китайської Народної Республіки URL: <https://english.www.gov.cn/>
- 41.Офіційний веб-сайт Департамент геополітичних досліджень Китаю URL: <https://en.cgs.gov.cn/>
- 42.Xi Jinping. Certain Major Issues for Our National Medium- to Long-Term Economic and Social Development Strategy URL: [https://cset.georgetown.edu/wp-content/uploads/t0235\\_Qiushi\\_Xi\\_economy\\_EN.pdf](https://cset.georgetown.edu/wp-content/uploads/t0235_Qiushi_Xi_economy_EN.pdf).
- 43.Офіційний веб-сайт Statista URL: <https://www.statista.com/>
- 44.Bown C. P. China bought none of the extra \$200 billion of US exports in Trump's trade deal //Peterson Institute for International Economics. – 2022. – Т.

8. URL: [https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/china-bought-none-extra-200-billion-us-exports-trumps-trade-deal#\\_ftn14](https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/china-bought-none-extra-200-billion-us-exports-trumps-trade-deal#_ftn14)
45. Jeff Mason, David Shepardson. Trump ratchets up pressure on China, threatens tariff hikes URL: <https://www.reuters.com/article/idUSKCN1SB0KP/>
46. Liu, Y., Adhikari, S., Liu, J., & Escalante, C. L. Timeline of the United States–China Trade Dispute.
47. Офіційний веб-сайт Бюро перепису населення США. URL: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>
48. Pablo Fajgelbaum, Pinelopi Golberg, Patrick Kennedy, Amit Khandelwal, Daria Taglioni. The ‘bystander effect’ of the US-China trade war URL: [https://cepr.org/voxeu/columns/bystander-effect-us-china-trade-war#:~:text=US%20tariffs%20affected%20around%202018,the%20US%20\(Figure%201\).](https://cepr.org/voxeu/columns/bystander-effect-us-china-trade-war#:~:text=US%20tariffs%20affected%20around%202018,the%20US%20(Figure%201).)
49. Офіційний веб-сайт Інституту Банку Фінляндії для економік, що розвиваються. Russia’s GDP growth last year higher than expected; lower growth ahead. URL: [https://www.bofit.fi/en/monitoring/weekly/2024/vw202407\\_1/#:~:text=Preliminary%20figures%20suggest%20surprisingly%20robust,grew%20by%203.6%20%25%20in%202023.](https://www.bofit.fi/en/monitoring/weekly/2024/vw202407_1/#:~:text=Preliminary%20figures%20suggest%20surprisingly%20robust,grew%20by%203.6%20%25%20in%202023.)
50. Офіційний веб-сайт Європейської Комісії. International trade sanctions URL: [https://eu-solidarity-ukraine.ec.europa.eu/eu-sanctions-against-russia-following-invasion-ukraine/import-and-export-bans\\_en](https://eu-solidarity-ukraine.ec.europa.eu/eu-sanctions-against-russia-following-invasion-ukraine/import-and-export-bans_en)
51. Офіційний веб-сайт Міжнародного енергетичного агентства URL: <https://www.iea.org/>
52. Офіційний веб-сайт Центру досліджень енергетики та чистого повітря (CREA) URL: <https://energyandcleanair.org/>
53. Yigal Chazan. How Russia Survives Western Sanctions URL: <https://www.geopoliticalmonitor.com/how-russia-survives-western-sanctions/>

54. Gaur A., Settles A., Väättänen J. Do Economic Sanctions Work? Evidence from the Russia-Ukraine Conflict // Journal of Management Studies. – 2023. – Т. 60. – №. 6. – С. 1391-1414.
55. Svitlana Taran. Cost of aggression: EU sanctions against Russia two years on  
URL: <https://www.epc.eu/en/publications/Cost-of-aggression-EU-sanctions-against-Russia-two-years-on~58f570>
56. Офіційний веб-сайт Statista, URL: <https://www.statista.com/>

## ДОДАТКИ

Додаток А

### Огляд іноземної літератури

1. Oramah, B. and Dzene, R. (2019), Globalisation and the Recent Trade Wars: Linkages and Lessons. *Glob Policy*, 10: 401-404

Anti-globalization sentiments have risen significantly in developed economies, impacting the outcome of national elections in the US and the BREXIT referendum in the United Kingdom. It has also led to tariff escalations and trade wars, especially between the US and China. These developments run contrary to the conventional wisdom that globalization has positively impacted the global economy and that the distribution of gains has been in favor of developed economies. This paper argues that it is the incomplete implementation of the main pillars of globalization that has created rising discontent in developed countries. Conceived as the process of integration of goods, capital, technology and labor, globalization was premised on free movement of goods and factors of production within and across countries as well on the assumption that factors of production would be perfect substitutes everywhere. The paper posits that it is the immobility of labor across and within countries that has led to the globalization-induced dislocations in some developed economies. Across countries, artificial immigration barriers restrict labor movement while within countries, labor market rigidities and absence of perfect substitution in the labor market constrain the migration of labor from the declining to the booming sectors of the economy creating large income inequalities. Implications of the foregoing for the future of globalization and Africa's export-led industrialization are presented.

2. Zeng K., Liang W. (ed.). *Research Handbook on Trade Wars*. – Edward Elgar Publishing, 2022.

The *Research Handbook on Trade Wars* presents an informative and in-depth account of the origins, dynamics, and implications of trade wars, which are growing both in scale and scope in today's increasingly interdependent global economy. Providing the frameworks necessary for understanding the political and economic logics

of trade wars, this Handbook will be a valuable source of reference for researchers, government officials, businesses, and post-graduate students interested in international political economy, international economics, economic statecraft, public policy, and international relations.

3. Phil Senginawa. Currency Devaluation: The Pros and Cons

This article explores currency devaluation, its impact on floating exchange rates, and its economic pros and cons. Devaluation, a weakening of a currency by design, aims to boost exports and improve trade imbalances. By making exports cheaper and imports dearer, devaluation can stimulate economic activity. However, it can also lead to inflation, lower purchasing power, and higher costs for import-reliant businesses. The article stresses that successful devaluation requires careful implementation and supporting policies. It can be a useful tool, but its effectiveness hinges on managing its potential drawbacks.

4. Patel P. An Impact of Trade Wars and Their Economic Consequences //Vidhyayana-An International Multidisciplinary Peer-Reviewed E-Journal-ISSN 2454-8596. – 2023. – T. 9. – №. 1.

This study examines the impact of trade wars on economies and their enduring economic consequences. It delves into the origins and nature of trade wars, analyzing their effects on international trade flows, economic growth, employment, exchange rates, and government policy responses. Through case studies and data analysis, it highlights the widespread repercussions of trade conflicts on various sectors and assesses the broader implications for the global economy. The study underscores the importance of understanding the complex dynamics of trade wars and offers policy recommendations to mitigate their adverse effects, fostering a more stable and prosperous global economic environment.

5. Lechthaler W., Mileva M. Who Benefits from Trade Wars? //Intereconomics. – 2018. – T. 53. – C. 22-26.

Even though economists keep on emphasising the benefits of international trade, protectionism is on the rise in many industrialised countries. The authors argue that a

potential explanation for this phenomenon can be found in the short-run distributional effects of import tariffs: while protectionism hurts the economy from an aggregate perspective (i.e. GDP goes down), unskilled workers in import-competing sectors benefit in the short run and do not lose in the long run. They might therefore lend political support to protectionism.

#### 6. Arendse Huld, EU-China Relations – Trade, Investment, and Recent Developments

In this article made a look at EU-China trade and investment numbers over the last few years and discuss the sometimes tense bilateral relations. EU-China trade is a complex dance of booming business and political tension. Despite friction over human rights and geopolitical issues, trade has soared, making China the EU's second-largest trading partner. Key exports from China include machinery and vehicles, while the EU sends cars and agricultural products. High-level meetings aim to bridge the political gap, but the future hinges on managing these conflicting forces.

#### 7. Tan, Yeling. "How the WTO changed China: The mixed legacy of economic engagement." *Foreign Aff.* 100 (2021): 90

When China joined the World Trade Organization in 2001, the event was hailed as a pivotal development for the global economic system and a bold marker of the country's commitment to reform. It took 15 long years of negotiation to reach the deal, a reflection of the challenge of reconciling China's communist command economy with global trading rules and of the international community's insistence that China sign on to ambitious commitments and conditions. US officials had high hopes that those terms of entry would fix China on the path of market liberalization and integrate the country into the global economic order. US President Bill Clinton called Beijing's accession to the WTO "the most significant opportunity that we have had to create positive change in China since the 1970s" and argued that it would "commit China to play by the rules of the international trading system." Chinese President Jiang Zemin and Chinese Premier Zhu Rongji evinced similar resolve in securing WTO membership. In their view, joining the organization was not only appropriate for a country of China's size and economic potential; it would also force China to move forward on necessary domestic

reforms. Chinese state media noted at the time that entry into the WTO would "expedite the process of China's reform and opening up"; spur the "cleaning up of laws, regulations, and policies"; facilitate the establishment of an "impartial, efficient

8. Yılmaz, Bahri. China-EU trade relations: Is China an economic partner, competitor or rival?. No. 2010. Working Paper, 2020.

China's expansionary economic policy toward Western countries was not predicted only in Washington but also in the EU. As expected, the EU became aware of the fact that China is a tough competitor, redesigning not only the world economy but also challenging Europe under the 17+1 and the Belt and Road Initiative. In this paper, first attempt will be made to examine the EU's trade relations with China. Then, it will be discussed the main economic issues and disputes between the EU and China. We will ask the following questions: Why is China important for the EU, and why is the EU important for China? What about the EU Strategy on China? What are the trade priorities for the EU and China? How can the EU counter unfair competition from China? What are the EU's and China's plans to connect with each other across the continent? Is China welcome in Europe? What are the advantages of the Member States in the EU working together vis-à-vis China?

9. BDI «Partner and Systemic Competitor – How Do We Deal with China's State-Controlled Economy?»

In the election year of the EU Parliament, the BDI compiled 54 demands to counter problems with the state-dominated Chinese economy. We call for a strengthened economic policy framework for the European single market. This should also bind companies from non-market economy countries to the liberal market economy order of the EU. German industry wants to continue to make use of the opportunities offered by economic cooperation.

10. Parenti, M. F., and Shi Chen. "EU-China Relations in the Framework of the BRIA Critical Analysis of EU Regulations on Trade and Investments." *The journal of economic sciences: theory and practice* 76.1 (2019): 4-19.

In this paper, firstly presents some main strategic complementarities and problems in the EU-China economic cooperation in the framework of the BRI, emphasizing positive

trends of the recent years and at the same time the existing political criticalities. Secondly, focuses on the EU institutional process to amend and issue the new European Trade Defence Rules between 2016 and 2017. The new regulation is aimed to protect EU members from dumped and subsidized imports from not EU member and was thought in relation to China's "market economy status". Thirdly, a section is dedicated to the European Commission's new proposal of regulation to.

11. Hajdukiewicz A., Pera B. International trade disputes over renewable energy—the case of the solar photovoltaic sector //Energies. – 2020. – T. 13. – №. 2. – C. 500.

The development of the renewable energy industry is a priority of economic policies in many countries, since it is viewed as one of the key growth sectors in the economy, playing also a very important role in mitigating climate change. At the international level, renewable energy is an issue of international cooperation but also an area of high trade tensions between countries. The main goal of this paper is to examine the nature and sources of recent trade disputes in the solar photovoltaic sector, which is the most dynamically growing sector in the green energy industry. In particular, the paper explores the links between the contemporary trade disputes and modern protectionism and between protectionist policies and practices and the export competitiveness in the growing sector of the economy. To achieve the aim of the study we explore in detail the WTO trade disputes over photovoltaic (PV) products, which occurred in the years 2007–2018. The products covered by the analysis were solar modules and cells classified under the HS code 854140. In our research we also used measures of descriptive statistics, hierarchical cluster analysis and revealed comparative advantage indexes. Our key results demonstrate the existence of links between protectionist policy causing trade conflicts and the export competitiveness. The research has also allowed us to identify problems of future studies concerning the association between trade protectionism and global value chains in the solar energy sector.

12. Schmucker C., Wolff G. Managing Risks in the EU-China Economic Relationship. – 2022

As the German Chancellor heads to Beijing - the first visit by a G7 leader since the pandemic began, Germany and the EU must reevaluate their approach to China, especially after the recent Communist Party Congress further cemented a system of uncontested authoritarian power. European unity is critical in dealing with China. Russia's war in Ukraine has exposed Germany's energy dependency and many Western companies have had to leave Russia. To be prepared for a possible escalation of geopolitical tensions with China, Germany needs to draw lessons and review critical dependencies and corporate risks. Better corporate risk management, a diversified trade policy, and a targeted industrial policy are necessary to manage economic risks.

### 13. Xi Jinping. Certain Major Issues for Our National Medium- to Long-Term Economic and Social Development Strategy

Since the start of the COVID-19 outbreak, I have presided over many meetings and given a lot of instructions to promote the proper handling of epidemic control and economic and social development work. At the same time, I have also factored epidemic prevention and control into my reflections on the major issues involving the nation's medium-and long-term economic and social development. The world today is going through once-in-a-century changes, and this pandemic is also something encountered once in a century. It is both a crisis and a major test. At present, China's epidemic prevention and control situation has already turned the corner, but the global pandemic is still growing, and the external situation is very grave.

### 14. Bown C. P. China bought none of the extra \$200 billion of US exports in Trump's trade deal //Peterson Institute for International Economics. – 2022. – T. 8.

Yilin Wang provided outstanding data assistance, and Nia Kitchin, Melina Kolb, and Oliver Ward assisted with graphics. Minor revisions and updates to the figures in the original post of February 8, 2022 have been made in light of the subsequent releases of US export data. Two years ago, President Donald Trump signed what he called a “historical trade deal” with China that committed China to purchase \$200 billion of additional US exports before December 31, 2021. Today the only undisputed “historical” aspect of that agreement is its failure. One lesson is not to make deals that cannot be fulfilled when unforeseen events inevitably occur—in this case, a pandemic

and a recession. Another is not to forget the complementary policies needed to give an agreement a chance to succeed.

15. Jeff Mason, David Shepardson. Trump ratchets up pressure on China, threatens tariff hikes

President Trump dramatically escalated tensions in the US-China trade war by announcing increased tariffs on Chinese goods. This move came despite recent signs of progress in negotiations. China reacted negatively, with some officials suggesting they might cancel upcoming talks. Global financial markets plunged on the news, fearing a prolonged trade war. While Trump received some support for his tough stance, there are concerns it could backfire and lead to a longer conflict with significant economic damage for both sides.

16. Liu, Y., Adhikari, S., Liu, J., & Escalante, C. L. Timeline of the United States–China Trade Dispute.

In 2018, the Trump administration significantly altered US import tariffs, triggering a retaliatory chain reaction from China and other trading partners. These tariffs, essentially taxes on imported goods, targeted various sectors deemed problematic, including technology transfer and intellectual property. The dispute escalated over two years, disrupting global trade and investment. Studies revealed negative consequences for both sides. US companies reliant on Chinese imports faced higher production costs due to the tariffs. The burden of these costs ultimately fell on American consumers and businesses, disproportionately impacting low- and middle-income households who spend a larger share of their income on imported goods. A temporary truce arrived in January 2020 with the signing of the Phase One trade agreement. This agreement eased tensions but didn't resolve all issues. Sectors like cotton and textiles remained caught in the crossfire, highlighting the complex and far-reaching consequences of the trade war.

17. Pablo Fajgelbaum, Pinelopi Golberg, Patrick Kennedy, Amit Khandelwal, Daria Taglioni. The 'bystander effect' of the US-China trade war

The US-China trade war raised tariffs on roughly \$450 billion in bilateral trade and marked a turning point in the globalisation era. This column examines the impact of

the trade dispute on trade opportunities for bystander countries and finds that it generally enhanced trade opportunities for most countries rather than just causing shifts in trade patterns across destinations. The authors also find an important role for country factors driving the responsiveness to tariffs, as opposed to more standard explanations related to sectoral scale elasticities and specialisation patterns.

18. Yigal Chazan. How Russia Survives Western Sanctions

Nearly two years after sanctions were imposed on Russia for invading Ukraine, their effectiveness is in question. While the sanctions have hampered the Russian economy, Moscow has adapted through evasion tactics and strengthening ties with China and India. These new partnerships have allowed Russia to maintain economic activity and fund its war effort. The West faces a dilemma: how to address sanctions evasion and the burgeoning trade relationship between Russia and the East without stifling legitimate trade. This abstract highlights the challenges of crippling Russia's economy while navigating the complex geopolitical landscape.

19. Gaur A., Settles A., Väättänen J. Do Economic Sanctions Work? Evidence from the Russia-Ukraine Conflict //Journal of Management Studies. – 2023. – T. 60. – №. 6. – C. 1391-1414.

This study examines the impact of sanctions on Russian firms and the strategies these firms adopt to counter the effects of targeted sanctions. We utilize institutional theory to explain how firms shape their strategic responses as they balance the institutional pressures from their home environment vis-à-vis sanctioning countries. We gather longitudinal data on Russian firms that faced foreign sanctions from the start of the invasion of Crimea in 2014 until 2020. Our empirical analyses indicate that sanctions do not have a persistent negative effect on the economic performance of Russian firms. We discuss the empirical findings with the help of a series of illustrative examples of specific actions that Russian firms undertook in response to the sanctions. We conclude that while targeted sanctions create symbolic meaning in foreign relations and create financial friction for targeted firms, firms use a variety of adaptation strategies that negate the economic impact of these sanctions

20. Svitlana Taran. Cost of aggression: EU sanctions against Russia two years on.

This paper examines the efficacy of European Union (EU) sanctions imposed on Russia in response to its aggression against Ukraine. While demonstrably weakening the Russian economy and limiting its war effort, the sanctions regime has been hampered by loopholes and circumvention tactics. The analysis underscores the necessity for enhanced enforcement measures and a systematic approach to closing gaps within the sanctions framework.

## Abstract

The work examines the issue of trade wars in the modern globalised world. At the current stage of development, the world economy is characterised by distrust of globalisation, free-trading and the growing role of protectionism. The trade wars of today are a side effect of protectionism. The study of trade wars examines the stages of escalation of trade conflicts and the factors that influence the escalation. Based on the analysis of trade wars, the author identified their participants and found out the impact of a trade war on its participants. The course of modern trade wars is studied and their impact on the global economy is determined. The possibility of the influence of trade instruments on the prevention and resolution of military conflicts of today is investigated.

## Динаміка показників торгівлі ЄС з Китаєм 2000-2023рр.

Рік	Експорт до Китаю, млрд євро	Темп приросту, %	Імпорт з Китаю, млрд євро	Темп приросту, %	Загальний обсяг торгівлі, млрд євро	Торговельний баланс
2000	23,48	-	60,65	-	84,13	-37,17
2005	47,76	103,4	136,38	124,9	184,14	-88,62
2010	105,13	120,1	254,45	86,6	359,58	-149,32
2015	145,56	38,5	295,91	16,3	441,47	-150,35
2016	153,42	5,4	298,93	1,0	452,35	-145,51
2017	178,76	16,5	322,75	8,0	501,51	-143,99
2018	187,94	5,1	342,64	6,2	530,58	-154,7
2019	198,49	5,6	363,47	6,1	561,96	-164,98
2020	202,79	2,2	385,13	6,0	587,92	-182,34
2021	223,46	10,2	473,85	23,0	697,31	-250,39
2022	230,4	3,1	627,36	32,4	857,76	-396,96
2023	223,56	-3,0	515,44	-17,8	739	-291,88

Джерело: розроблено автором на основі даних [25]

## Позови до СОТ Китаю проти ЄС та ЄС проти Китаю

№	Звітуюча країна-член СОТ	Предмет	Експортер (країна, митна територія)	Захисні міри дійсні з	Закінчення захисної міри	НС
1	Китай	Невибілений мішковий папір	Європейський Союз	04.09.2016	-	X- Целюлоза з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів; макулатура (відходи та брухт) з паперу або картону; папір і картон та вироби з них
2	Китай	Електротехнічна сталь з орієнтованим зерном плоского прокату	Європейський Союз	23.07.2016	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
3	Китай	Галогенований бутилкаучук	Європейський Союз	20.08.2018	-	VII- Пластмаси, каучук, вироби з них

4	Китай	Фенол	Європейський Союз	03.09.2019	-	VI- Продукція хімічної або суміжних галузей промисловості
5	Китай	Заготовка з нержавіючої сталі та гарячекатаний лист з нержавіючої сталі (рулон)	Європейський Союз	22.07.2019	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
6	Китай	Етиленпропіленовий некон'югований дієновий каучук або етиленпропілен дієновий мономер	Європейський Союз	18.12.2020	-	VII- Пластмаси, каучук, вироби з них
7	Китай	м-Крезол	Європейський Союз	14.01.2021	-	VI- Продукція хімічної або суміжних галузей промисловості
8	Європейський Союз	Сталева арматура для бетону з високими втомними характеристиками	Китай	28.07.2016	29.07.2021	XV- Неблагородні метали та вироби з них
9	Європейський Союз	Холоднокатаний плоский прокат	Китай	29.07.2016	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
10	Європейський Союз	Аспартам	Китай	28.07.2016	-	VI- Продукція хімічної або суміжних галузей промисловості
11	Європейський Союз	Фітинги для стикового зварювання труб з нержавіючої сталі, оброблені або необроблені	Китай	26.01.2017	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
12	Європейський Союз	Гарячекатаний плоский прокат із заліза, нелегованої або іншої легваної сталі	Китай	06.04.2017	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них

13	Європейський Союз	Важкі листи з нелегованої або іншої легованої сталі	Китай	28.02.2017	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
14	Європейський Союз	Деякі безшовні труби та трубки з заліза (крім чавуну) або сталі (крім нержавіючої сталі), круглого поперечного перерізу, зовнішнім діаметром понад 406,4 мм	Китай	12.05.2017	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
15	Європейський Союз	Деякі чавунні вироби	Китай	30.01.2018	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
16	Європейський Союз	Деякі види корозійностійкої сталі	Китай	08.02.2018	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
17	Європейський Союз	Нові та відновлені шини для автобусів і вантажівок	Китай	12.11.2018	-	VII- Пластмаси, каучук, вироби з них
18	Європейський Союз	Електричні велосипеди	Китай	18.01.2019	-	XVII- Транспортні засоби, лігальні апарати, судна та пов'язане з ними транспортне обладнання
19	Європейський Союз	Сталеві дорожні диски	Китай	04.03.2020	-	XVII- Транспортні засоби, лігальні апарати, судна та пов'язане з ними транспортне обладнання
20	Європейський Союз	Деякі ткани та/або прошиті тканини зі скловолокна	Китай	06.04.2020	-	XIII - Вироби з каменю, гіпсу, цементу, азбесту, слюди або подібних матеріалів; керамічні вироби; скло та вироби зі скла
21	Європейський Союз	Деякі види полівінілового спирту	Китай	29.09.2020	-	VII- Пластмаси, каучук, вироби з них

22	Європейський Союз	Деякі гарячекатані листи та рулони з нержавіючої сталі	Китай	07.10.2020	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
23	Європейський Союз	Алюмінієві екструзійні вироби	Китай	30.03.2021	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
24	Європейський Союз	Алюмінієвий плоский прокат	Китай	11.10.2021	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
25	Європейський Союз	Кабелі з оптичного волокна	Китай	18.11.2021	-	XVI - Машини та механічні пристрої; електрообладнання; їх частини; звукозаписувальні пристрої та відтворювачі, телевізійні пристрої для запису та відтворення зображення і звуку, а також частини та приладдя до них
26	Європейський Союз	Алюмінієва конвертерна фольга	Китай	08.12.2021	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
27	Європейський Союз	Сталеві вітряки	Китай	16.12.2021	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
28	Європейський Союз	Деякі залізні або сталеві кріплення	Китай	17.02.2022	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
29	Європейський Союз	Кальцій кремнію	Китай	24.03.2022	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
30	Європейський Союз	Деякі системи графітових електродів	Китай	07.04.2022	-	XVI - Машини та механічні пристрої; електрообладнання; їх частини; звукозаписувальні пристрої та відтворювачі, телевізійні пристрої для запису та відтворення зображення і звуку, а також частини та приладдя до них

31	Європейський Союз	Сталь з електролітични м хромуванням	Китай	16.11.2022	-	XV- Неблагородні метали та вироби з них
----	----------------------	--	-------	------------	---	---

Джерело: розроблено автором на основі даних [4]

Графік тарифів Китаю та США на імпорتنі сонячні панелі та пральні машини на основі Розділу 201 Закону про торгівлю 1974 року

Дата	Оголошення/рішення
23.01.2018	Президент Трамп затвердив захисні тарифи без прив'язки до конкретної країни відповідно до розділу 201 Закону про торгівлю 1974 року на імпорт американських сонячних панелей і пральних машин.
07.02.2018	Набуття чинності 30% тарифу на імпорт сонячних панелей на суму 8,5 млрд доларів США та 20% тарифу на імпорт пральних машин на суму 1,8 млрд доларів США. На цей час більшість сонячних панелей та пральних машин надходили з Китаю.
17.04.2018	Китай оголосив про попередні антидемпінгові мита у розмірі 178,6% на імпорт американського сорго вартістю близько \$1 млрд.
18.05.2018	Китай скасував тариф на американське сорго після того, як були проведені переговори щодо вирішення торговельних суперечок.
19.09.2018	Сполучені Штати оголосили про виключення обмеженої кількості сонячних продуктів
07.02.2020	Ліміт розподілу тарифних квот (TRQ) на великі побутові пральні машини в США було змінено до 1,2 млн. на квартал, щоб усунути можливу концентрацію імпорту в одному кварталі.

Джерело: розроблено автором на основі даних [46]

Графік введення Китаєм тарифів у відповідь на американські тарифи на імпорт сталі та алюмінію, які базувалися на Розділі 232 Закону про розширення торгівлі від 1962 року

Дата	Оголошення/рішення
23.03.2018	Сполучені Штати запровадили 25% та 10% тарифи для всіх торговельних партнерів зі сталі та алюмінію відповідно. Тимчасові винятки для деяких країн діяли до 1 травня 2018 року (пізніше їх було продовжено до 1 червня 2018 року).

02.04.2018	Китай призупинив виконання зобов'язань щодо зниження тарифів і запровадив відповідні мита на 128 товарів американського походження на суму близько 3 мільярдів доларів США. Китайські тарифи торкнулися експорту американської сільськогосподарської продукції до Китаю на суму близько 2 мільярдів доларів на 84 товари, починаючи від 25% тарифу на свинину і закінчуючи 15% тарифом на фрукти, горіхи, вино, женьшень та етанол.
08.02.2020	Президент Трамп запровадив 25% і 10% тарифи на похідні продукти зі сталі та алюмінію відповідно.

Джерело: розроблено автором на основі даних [46]

Табл. Г.3

Графік введення Китаєм тарифів у відповідь на тарифи США, які були запроваджені на підставі розділу 301 Закону про торгівлю 1974 року щодо розслідування недобросовісної торговельної практики для розслідування у сфері технологій та інтелектуальної власності

Дата	Оголошення/рішення
03.04.2018	Адміністрація Трампа офіційно оголосила про 25% тарифи на 1 333 китайські товари на суму 50 мільярдів доларів.
04.04.2018	Китай оголосив про запровадження 25% тарифів у відповідь на 106 американських товарів на суму 50 мільярдів доларів. Тридцять три товари в китайському списку - це американська сільськогосподарська продукція на суму близько 16,5 мільярдів доларів.
15.06.2018	Сполучені Штати оприлюднили переглянутий список із 1102 китайських товарів (вартістю 50 мільярдів доларів), на які буде накладено 25-відсоткове мито, яке буде запроваджено у два етапи: перший етап, що стосується 818 китайських товарів на суму 34 мільярди доларів, набув чинності 6 липня 2018 року.
16.06.2018	У відповідь Китай оприлюднив оновлений список заходів у відповідь на 50 мільярдів доларів США з 25% тарифами на 659 американських товарів у два етапи: перший етап тарифів на 545 американських товарів вартістю 34 мільярди доларів США також набув чинності 6 липня 2018 року. Китайський список був розширений у порівнянні із запропонованим списком, оголошеним Китаєм 4 квітня 2018 року. В оновленому списку 517 американських товарів були або сільськогосподарськими, або пов'язаними з сільським господарством.
18.06.2018	У відповідь на китайські тарифи у відповідь, оголошені 16 червня 2018 року, президент Трамп доручив торговельному представнику США визначити китайські товари на суму 200 мільярдів доларів для введення додаткових тарифів, а також пригрозив введенням тарифів ще на 200 мільярдів доларів у разі подальших дій Китаю у відповідь.

06.07.2018	Тарифи Етапу 1 були введені в дію як Сполученими Штатами, так і Китаєм, охопивши 34 мільярди доларів США товарів, якими торгує кожна країна.
10.07.2018	Було оприлюднено американський список імпорту з Китаю на суму 200 мільярдів доларів, з уточненням, що нова ставка тарифу в розмірі 10% буде запроваджена після громадських слухань.
01.08.2018	Президент Трамп доручив Торговельному представнику США розглянути можливість запровадження 25% тарифної ставки замість 10% у списку імпортних товарів на суму 200 мільярдів доларів, оприлюдненому 10 липня 2018 року.
03.08.2018	Китай оголосив про запропоновані додаткові тарифи від 5% до 25% на американський імпорт, що охоплюють товари на суму 60 мільярдів доларів у відповідь на оголошення США про запровадження тарифів від 1 серпня 2018 року. Китай заявив, що запропоновані додаткові тарифи будуть запроваджені негайно, якщо Сполучені Штати запровадять додаткові 25% тарифи на китайську продукцію на суму 200 мільярдів доларів.
07.08.2018	Адміністрація Трампа оприлюднила оновлений список для другого етапу тарифів на товари на суму 50 мільярдів доларів, про який було оголошено 15 червня 2018 року. Решта імпорту на суму 16 мільярдів доларів США, що стосується 279 товарів з Китаю, була обкладена 25% митом, яке набуло чинності 23 серпня 2018 року.
08.08.2018	Китай оприлюднив оновлений список для другого етапу тарифів на імпорт із США на суму 50 мільярдів доларів. Шістнадцять мільярдів доларів імпорту, які стосуються 333 товарів зі Сполучених Штатів, були обкладені 25% китайськими тарифами, що набули чинності 23 серпня 2018 року.
23.08.2018	Набули чинності тарифи Етапу 2 як з боку США, так і з боку Китаю, що вплинуло на торгівлю товарами на суму 16 мільярдів доларів для кожної з країн.
17.09.2018	Президент Трамп остаточно затвердив список з 5745 товарів на суму 200 мільярдів доларів США, які імпортуються з Китаю і підпадають під дію 10-відсоткового тарифу, що набув чинності 24 вересня 2018 року.
18.09.2018	Китай оголосив список товарів на суму 60 мільярдів доларів США, на які з 24 вересня 2018 року будуть накладені тарифні ставки від 5% до 10%. До переліку увійшли 3 571 американський товар, на які були накладені 10% мита, та 1 636 американських товарів, на які були накладені 5% мита.
24.09.2018	Тарифи Етапу 3 набули чинності як у США, так і в Китаї, охопивши товари з Китаю на суму 200 мільярдів доларів і товари зі Сполучених Штатів на суму 60 мільярдів доларів.

05.05.2019	Після угоди про припинення ескалації тарифів і в очікуванні потенційної угоди з Китаєм під час американо-китайських торговельних переговорів стався раптовий розворот, коли президент Трамп написав у Твіттері, що Сполучені Штати збільшать 10-відсоткове мито на товари з Китаю на суму 200 мільярдів доларів до 25% з 10 травня 2019 року. Президент Трамп також підтвердив 25% тарифну ставку на решту американського імпорту з Китаю, що включатиме споживчі товари, такі як іграшки, взуття, одяг та електроніка.
10.05.2019	Тарифи третього етапу, запроваджені Сполученими Штатами на китайські товари на суму 200 мільярдів доларів, зросли з 10% до 25%.
13.05.2019	У відповідь на підвищення тарифних ставок президентом Трампом 10 травня Китай оголосив про підвищення власних тарифів з 1 червня 2019 року, що охоплює 36 мільярдів доларів з 60-мільярдного списку від 24 вересня 2018 року. Згідно з оголошенням про підвищення тарифів, оновлені ставки, що стосуються 5 140 американських товарів у цій частині списку на 60 мільярдів доларів, становлять 5% (595 товарних позицій), 10% (974 товарні позиції), 20% (1078 товарних позицій) і 25% (2493 товарні позиції). Понад 300 американських сільськогосподарських товарів вартістю приблизно 3 мільярди доларів у 2017 році постраждали в червні 2019 року від підвищення китайських тарифів.
01.06.2019	Третій етап підвищення тарифів набув чинності в Китаї щодо американських товарів на суму 60 мільярдів доларів
13.08.2019	Одразу після чергового раунду американо-китайських торговельних переговорів Сполучені Штати оголосили про запровадження нового 10-відсоткового тарифу, який спочатку застосовувався до китайських товарів на суму 112 мільярдів доларів з 1 вересня 2019 року, а згодом - до китайських товарів на 160 мільярдів доларів з 15 грудня 2019 року.
24.08.2019	У відповідь Китай запровадив 5% та 10% тарифи на американські товари на суму 75 мільярдів доларів, які набули чинності 1 вересня 2019 року та 15 грудня 2019 року, відповідно. У китайському списку, який набув чинності 1 вересня 2019 року, 916 американських товарів були обкладені додатковим тарифом у розмірі 10%, а 801 інший товар був обкладений тарифом у розмірі 5%. Того ж дня президент Трамп оголосив, що тарифна ставка для списку китайських товарів вартістю 112 мільярдів доларів, що діє з 1 вересня 2019 року, становитиме 15% замість 10%.
01.09.2019	Тарифи Етапу 4А набули чинності як у США, так і в Китаї, охопивши китайські товари на суму 112 мільярдів доларів і першу частину з 75 мільярдів доларів американських товарів.

13.12.2019	Обидві сторони оголосили про свою згоду в рамках Першої фази торговельної угоди, підписання якої заплановано на січень 2020 року. Президент Трамп скасував заплановане на 15 грудня 2019 року підвищення тарифів на китайські товари на суму 160 мільярдів доларів, а також заявив, що Сполучені Штати знизять з 1 вересня 2019 року тарифи на 112 мільярдів доларів з 15% до 7,5%. Китай також скасував додаткові тарифи на американські товари, заплановані на 15 грудня 2019 року.
15.01.2020	Сполучені Штати та Китай підписали першу фазу торговельної угоди. В результаті угоди обидві країни не запровадили жодних додаткових тарифів, таким чином скасувавши заплановане на 15 грудня 2019 року підвищення тарифів. Однак інші тарифи, які вже були запроваджені, залишаються в силі. В рамках угоди Китай зобов'язався закуповувати сільськогосподарську продукцію на суму не менше 40 мільярдів доларів США протягом наступних 2 років (2020 та 2021).
22.01.2020	Торговельний представник США вирішив знизити власну тарифну ставку з 15% до 7,5% на перелік товарів від 1 вересня, що набуде чинності 14 лютого 2020 року.
06.02.2020	Після підписання торгової угоди першого етапу Китай оголосив, що знизить свої тарифи - з 5% до 2,5% і з 10% до 5% - на першу половину 75 мільярдів доларів США в списку з 1 вересня 2019 року, починаючи з 14 лютого 2020 року.
14.02.2020	Зниження тарифів набуло чинності для обох країн. США знизили свою тарифну ставку з 15% до 7,5% для списку Stage 4A від 1 вересня 2019 року. Китай знизив свою тарифну ставку на першу половину 1 вересня 2019 року, перерахувавши з 5% до 2,5% і з 10% до 5%.
17.02.2020	Китай також оголосив, що тимчасово скасує тариф на частину американської продукції в рамках розслідування США 301, починаючи з 2 березня 2020 року. Це тимчасове скасування відповідних тарифів включало 696 статті тарифних ліній, багато з яких є сільськогосподарськими виробами, такі як бавовна (код HS 5201).
02.03.2020	Китай тимчасово скасував тариф у відповідь на 696 тарифних ліній американських продуктів в рамках розслідування 301 розділу США. Китайські компанії, які імпортують ці 696 пунктів тарифної лінії з США, повинні подати заявку на виключення, щоб бути звільнені від відповідних тарифів.

Джерело: розроблено автором на основі даних [46]

Табл. Г.4

#### Тарифи США на китайську текстильну та швейну продукцію

Дата	Оголошення/рішення
24.09.2018	Додатковий 10% тариф з боку США був введений на китайську текстильну продукцію, що зачіпає продукцію на 3,7 млрд дол.

10.05.2019	Тарифні ставки США на китайську текстильну продукцію на 3,7 млрд дол. зросли додатково на 25%.
01.09.2019	Китайська текстильна та швейна продукція на 31 мільярд доларів була піддана підвищеній ставці 15%.
13.12.2019	В рамках торгової угоди першого етапу було досягнуто домовленості про призупинення додаткового підвищення тарифів на 15%, яке набере чинності 15 грудня 2019 року, що вплинуло б на текстиль на суму 4,7 млрд доларів.
14.02.2020	Додаткова 15% тарифна ставка на китайську текстильну та швейну продукцію вартістю 31 млрд доларів знизилася до 7,5% після підписання торгової угоди Phase One 15 січня 2020 року.

Табл. Г.5

## Китайські тарифи на американську бавовну, текстиль та одяг

Дата	Оголошення/рішення
06.07.2018	Китай запровадив додаткову 25% тарифну ставку на бавовну США на суму \$982 млн (код HS 5201, бавовна, не вирізана або причесана) та бавовняні вставки на суму \$8,7 млн (код HS 140420, бавовняні вставки).
24.09.2018	Китай запровадив додаткову 10% тарифну ставку на бавовну США вартістю \$54 000 (код HS 5203, бавовна, картон або гребінець) та додаткові 5% та 10% тарифні ставки на текстильну та швейну продукцію США вартістю \$486 млн.
01.06.2019	Тарифна ставка на бавовну США вартістю 54 000 доларів (код HS 5203) збільшилася додатково на 25%, а текстильна та швейна продукція США вартістю 854 млн доларів була піддана додатковим тарифним ставкам 10%, 20% та 25%.
01.09.2019	Китай запровадив додаткову 10% тарифну ставку на текстильну та швейну продукцію США на суму 19,5 млн дол.
13.12.2019	Призупинення 5% і 10% тарифів на додаткові 1,363 млн доларів США текстильної та швейної продукції після досягнення першої фази торгової угоди.
14.02.2020	Китай знизив тарифну ставку до 5% на текстильну та швейну продукцію США на суму \$19,5 млн.
02.03.2020	Китай запровадив тимчасове скасування на цю дату відповідного тарифу для частини списку продуктів США в рамках розслідування розділу 301. Цей тимчасовий підйомник включав багато сільськогосподарських продуктів США, включаючи бавовну (код HS 5201).

Джерело: розроблено автором на основі даних [46]

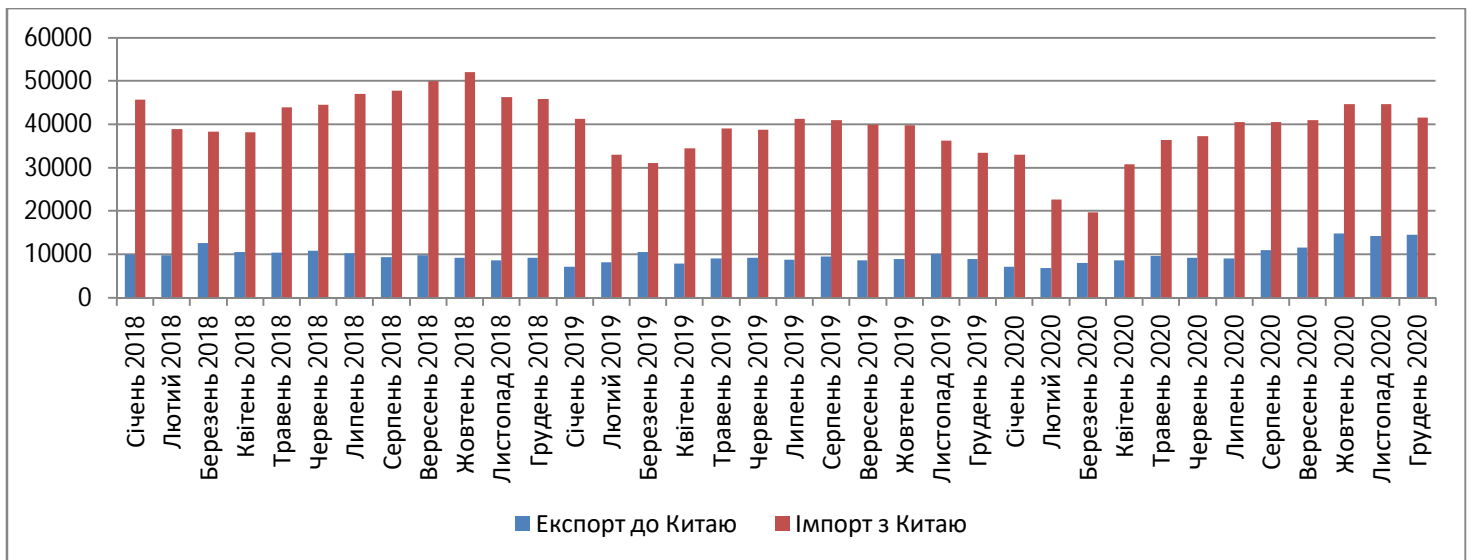


Рис. Г.1 Динаміка показників торгівлі США з Китаєм, млрд дол США  
Джерело: розроблено автором на основі даних [47]

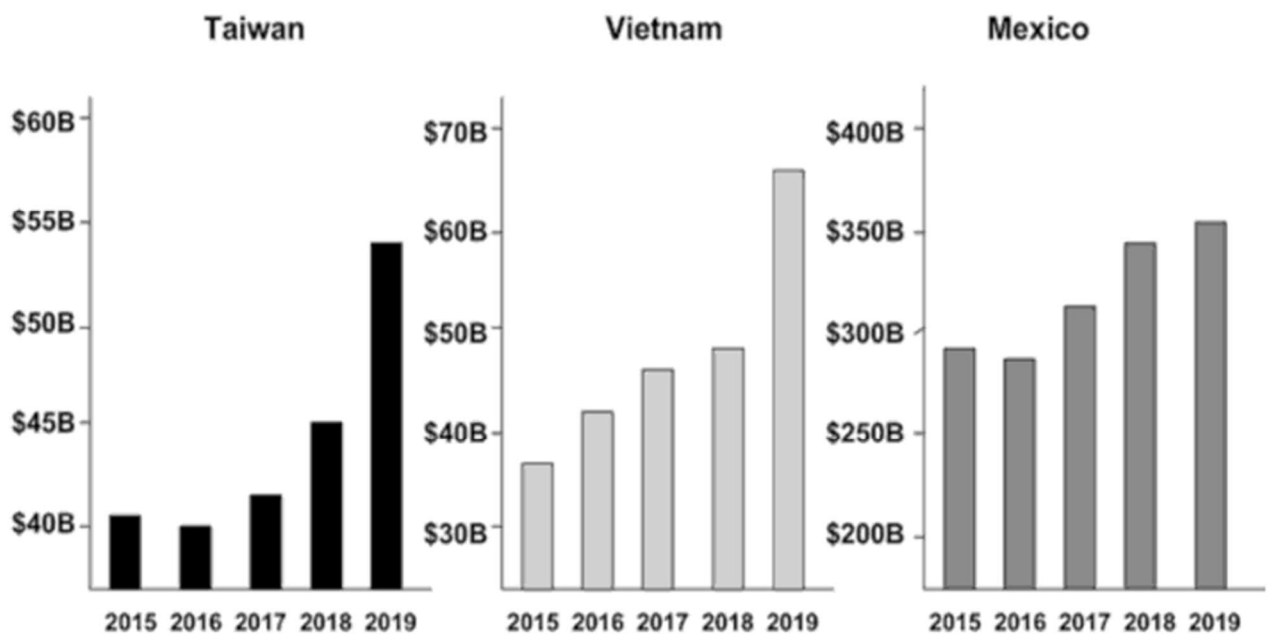


Рис. Г.2 Імпорт товарів з Тайваню, В'єтнаму та Мексики до США 2015-2019,  
млрд дол США  
Джерело: розроблено автором на основі даних [10]

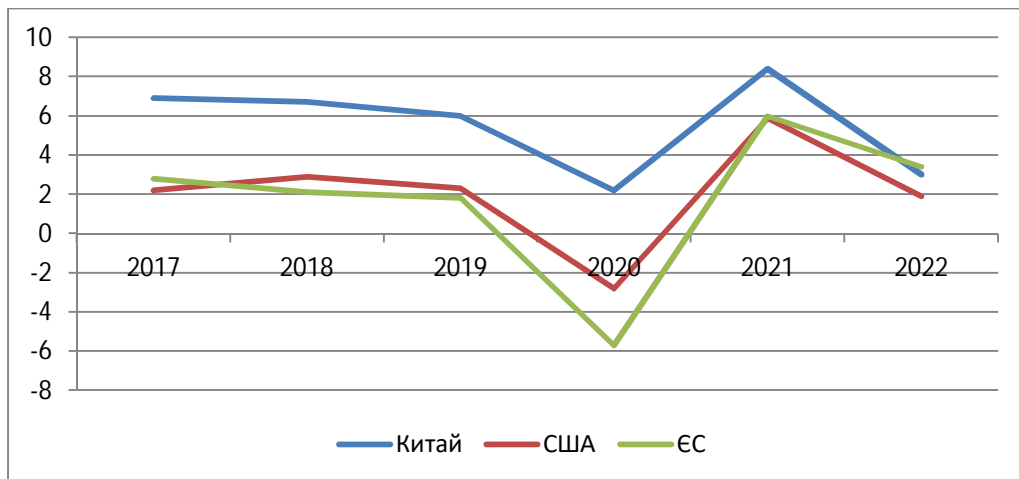


Рис. Г.3 Темпи приросту ВВП Китаю, США та ЄС, %  
Джерело: розроблено автором на основі даних [39]

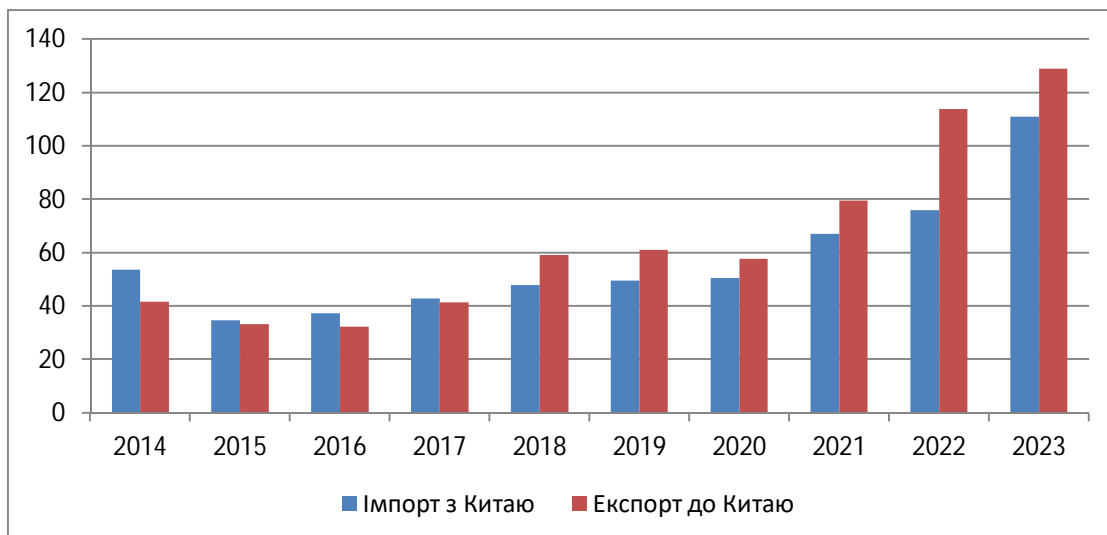


Рис. Д.1 Динаміка обсягів торгівлі між Росією та Китаєм, млрд дол США  
Джерело: розроблено автором на основі даних [56]

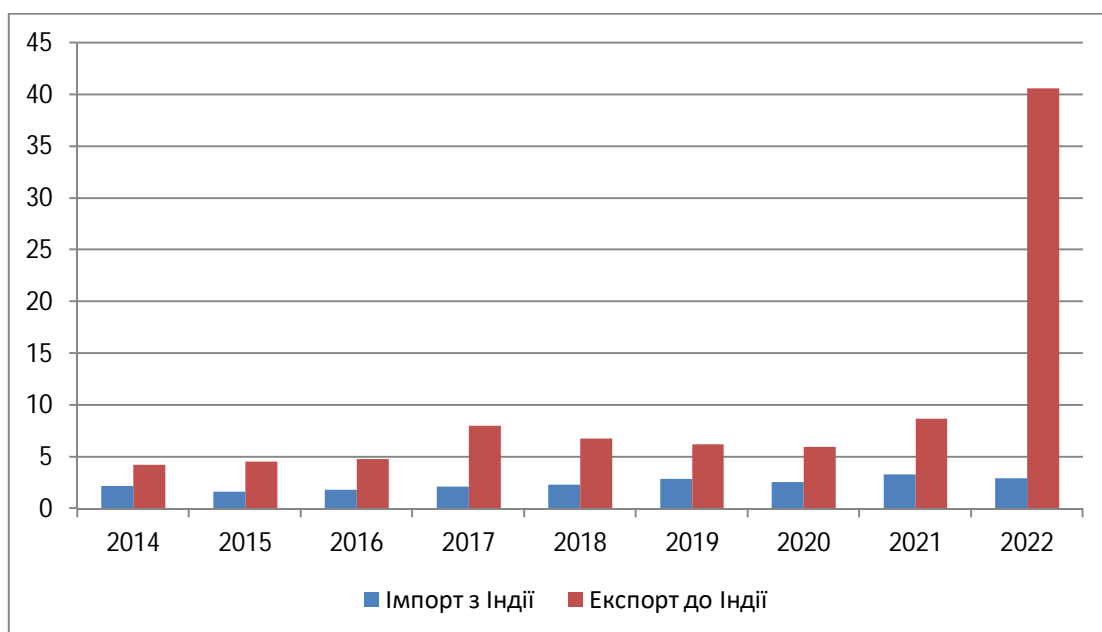


Рис. Д.2 Динаміка обсягів торгівлі між Росією та Індією, млрд дол США  
Джерело: розроблено автором на основі даних [56]

# Короткий звіт подібності



Ім'я користувача: Міжнародного обліку та аудит Гавриловський Олек...	ID перевірки: 1016256702
Дата перевірки: 16.05.2024 16:09:24 EEST	Тип перевірки: Doc vs Internet + Library
Дата звіту: 17.05.2024 09:24:06 EEST	ID користувача: 100005725

Назва документа: Ягудіної\_Марії\_Сергіївни\_original\_16052024\_094913  
Кількість сторінок: 65 Кількість слів: 15521 Кількість символів: 117933 Розмір файлу: 291.73 KB ID файлу: 1016043494

## 10.6% Схожість

Найбільша схожість: 1.09% з Інтернет-джерелом (<https://docplayer.net/73079797-Mizhnarodni-torgovelni-superechki-u-s>).

8.49% Джерела з Інтернету	337	Сторінка 67
5.93% Джерела з Бібліотеки	534	Сторінка 71

## 0% Цитат

- Вилучення цитат вимкнене
- Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

## 0% Вилучень

Немає вилучених джерел

## Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи 4