

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних
відносин та туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: **«ОСОБЛИВОСТІ ТА НАСЛІДКИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВІЙНИ
МІЖ США ТА КНР»**

Виконала:

студентка 2 курсу групи УОз-61
спеціальності «Міжнародні економічні
відносини»

освітньої програми «Міжнародні
економічні відносини»

другого (магістерського) рівня вищої освіти

 Жарікова А. В.

Керівник: к.е.н., доц. Шолом А.С.



Рецензент:

Харків – 2025 року

Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Анна ЗАЙЦЕВА
підпис ініціали, прізвище

“ _____ ” _____ 20__ року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ
Жаріковій Анастасії Вікторівні
(прізвище, ім'я, по батькові студена)

1. Тема роботи «Особливості та наслідки торговельної війни між США та КНР»

керівник роботи к.е.н., доц. Шолом А.С.

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від “15” вересня 2025 року № 4001-5/3271

2. Строк подання студентом роботи 18.11.2025 р.

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

– дослідити еволюцію поняття, сутності та характерних рис торговельних воєн у системі міжнародних економічних відносин;

– узагальнити теоретичні підходи до вивчення причин і закономірностей виникнення торговельних конфліктів;

– визначити методологічні засади дослідження торговельних воєн;

– проаналізувати динаміку та структуру торговельних відносин між США і Китаєм;

– дослідити галузеві та структурні наслідки торговельної війни між США та КНР;

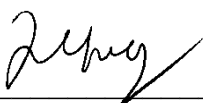
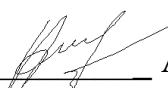
– розглянути сучасні тенденції у торговельній політиці США та Китаю;

– побудувати емпіричну модель впливу торговельної війни на основні макроекономічні показники США і КНР;

– визначити стратегічні напрями стабілізації торговельних відносин між США і КНР.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Теоретико-методичні засади дослідження торговельних воєн у міжнародній економіці
2	Аналіз особливостей торговельної війни між США і КНР
3	Перспективи розвитку торговельно-економічних відносин між США і КНР

5. Дата видачі завдання 01.12.2024 р.Студентка  А. В. ЖаріковаКерівник роботи  А.С. Шолом

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВОЄН У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	9
1.1. Сутність, причини та етапи розвитку торговельних воєн у міжнародній економіці.....	9
1.2. Еволюція підходів до торговельних воєн у міжнародній економіці	21
1.3. Методичні підходи дослідження торговельних воєн між країнами світу	32
Висновки до першого розділу	41
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВІЙНИ МІЖ США ТА КИТАЄМ	44
2.1. Динаміка та етапи США і КНР.....	44
2.2. Галузеві та структурні аспекти торговельної війни між США та Китаєм.....	54
2.3. Аналіз сучасних тенденцій і сценаріїв розвитку торговельних відносин США і КНР.....	57
Висновки до другого розділу	64
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ США І КНР	67
3.1. Моделювання впливу торговельної війни на макроекономічні показники США та КНР.....	67
3.2. Стратегічні напрями стабілізації торговельних відносин США та Китаю	73
Висновки до третього розділу	77
ВИСНОВКИ.....	79
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	81

ВСТУП

Актуальність теми зумовлена визначальною роллю США та Китаю у формуванні глобальних економічних процесів. Ці дві держави є найбільшими економіками світу, а їхня взаємодія у сфері зовнішньої торгівлі визначає динаміку міжнародних ринків, валютно-фінансових систем і глобальних ланцюгів постачання. Торговельні відносини між США та Китаєм мають стратегічне значення не лише для обох країн, а й для всієї світової економіки, адже вони впливають на стабільність міжнародних фінансових потоків, цінову кон'юнктуру та політичний баланс сил.

Початок торговельної війни між США та Китаєм у 2018 році став поворотним моментом для сучасної міжнародної економіки. Введення взаємних тарифів і нетарифних обмежень призвело до порушення логістичних ланцюгів, зростання виробничих витрат і нестабільності на товарних ринках. Торговельна війна трансформувалася у довготривале геоекономічне протистояння, у межах якого тарифна політика поєдналася з технологічними та інвестиційними обмеженнями. Це зумовило потребу у глибокому аналізі природи конфлікту, його етапів, наслідків і можливих сценаріїв деескалації.

З огляду на динамічність економічного середовища та зростання глобальної взаємозалежності, дослідження особливостей торговельної війни між США та Китаєм має не лише теоретичне, а й прикладне значення. Його результати є важливими для розуміння тенденцій у міжнародній торгівлі, оцінки ефектів протекціонізму та вироблення політичних рішень у сфері глобальної економічної безпеки. Для України це дослідження є цінним з погляду адаптації зовнішньоекономічної політики до змін у світовій торгівлі та пошуку нових ринкових ніш в умовах глобальних трансформацій.

Ступінь наукової розробленості проблеми є значним, проте дискусійним. Теоретичні засади формування торговельних воєн розкрито у працях вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема В. Бабірада-Лазуніна, Д. Бельтеяна, О. Боевої, І. Дерід, В. Дубика, П. Голдберга, Н. Єрмакової, Т. Ріда, М. Саврула,

Ю. Козака, Н. Можайкіної, М. Розера, А. Стасишина, Т. Власюка, Є. Штиха та ін. Значний внесок у розуміння механізмів міжнародної торгівлі зробили П. Кругман і Д. Родрік: перший – через моделювання закономірностей міжнародної спеціалізації та конкурентних переваг, другий – через аналіз інституційних наслідків глобалізації.

Серед сучасних дослідників варто відзначити Ч. Брауна, який проаналізував вплив тарифної ескалації на виробничі ланцюги та споживчі витрати, та Б. Сетсера, який досліджує роль торговельного балансу США–Китай у стабільності світової фінансової системи. Проте в умовах нових викликів – цифрової трансформації, геополітичної фрагментації та посилення ролі «зеленої» економіки – залишаються недостатньо вивченими довгострокові наслідки торговельної війни, її вплив на структуру глобальної торгівлі та національні стратегії економічного розвитку.

Таким чином, подальше дослідження торговельних відносин США і КНР є необхідним для формування цілісного уявлення про сучасні тенденції світової економіки, визначення стратегічних орієнтирів міжнародної торговельної політики та розробки ефективних інструментів управління глобальними економічними ризиками.

Мета кваліфікаційної роботи – з’ясування сутності, причин, динаміки та наслідків торговельної війни між Сполученими Штатами Америки та Китайською Народною Республікою, а також визначення її впливу на розвиток міжнародної торгівлі, макроекономічні показники обох країн.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання дослідження:

- дослідити еволюцію поняття, сутності та характерних рис торговельних воєн у системі міжнародних економічних відносин;
- узагальнити теоретичні підходи до вивчення причин і закономірностей виникнення торговельних конфліктів;
- визначити методологічні засади дослідження торговельних воєн;

- проаналізувати динаміку та структуру торговельних відносин між США і Китаєм;
- дослідити галузеві та структурні наслідки торговельної війни між США та КНР;
- розглянути сучасні тенденції у торговельній політиці США та Китаю;
- побудувати емпіричну модель впливу торговельної війни на основні макроекономічні показники США та КНР;
- визначити стратегічні напрями стабілізації торговельних відносин між США і КНР.

Об’єктом дослідження є процес розвитку торговельних воєн у міжнародній економіці.

Предметом дослідження є економічні механізми, форми та наслідки торговельного протистояння США і КНР, а також перспективи їхньої подальшої співпраці у сфері міжнародної торгівлі.

У роботі застосовано такі методи дослідження:

- системно-історичний метод – для вивчення еволюції торговельних конфліктів у міжнародній економіці;
- порівняльний аналіз – для визначення відмінностей у зовнішньоторговельній політиці США та Китаю;
- статистичний і графічний методи – для аналізу динаміки обсягів торгівлі, структури експорту та імпорту;
- індексний метод – для розрахунку індексу торговельної напруги (ТТІ) і вимірювання ефектів тарифів;
- економіко-математичне моделювання – для оцінки впливу торговельної війни на макроекономічні показники;
- сценарний та SWOT-аналіз – для прогнозування подальших тенденцій і визначення можливостей стабілізації двосторонніх відносин.

Інформаційну основу магістерської роботи становлять офіційні статистичні та аналітичні матеріали міжнародних економічних організацій, урядових інституцій, фінансових аналітичних центрів і наукових досліджень,

що висвітлюють еволюцію та сучасний стан торговельних відносин між США і КНР, зокрема офіційні звіти міжнародних організацій – Світової організації торгівлі (СОТ), Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Міжнародного валютного фонду (МВФ), Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD); урядових установ – Комісії з міжнародної торгівлі США (USITC), Міністерства торгівлі КНР, Бюро економічного аналізу США (BEA), Національного бюро статистики Китаю (NBS); аналітичні матеріали міжнародних фінансових інституцій – Goldman Sachs, Bloomberg, JP Morgan; наукові праці та публікації у фахових виданнях – The Economist, The Financial Times, Reuters, Harvard Business Review. Окрім цього, для проведення кількісного аналізу використано статистичні бази даних Світового банку, МВФ, UN Comtrade, а також національні статистичні ресурси США та Китаю.

Апробація результатів. Апробація результатів дослідження відбулась на XX всеукраїнській науково-практичній конференції «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» 28 лютого 2025 року у м. Харкові, Україна [4].

Структура роботи. Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків; містить 89 сторінок тексту, 17 рисунків, 27 таблиць. Список джерел включає 9 найменувань літератури, 72 електронних публікацій».

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВОЄН У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

1.1. Сутність, причини та етапи розвитку торговельних воєн у міжнародній економіці

У сучасній глобальній економіці торговельні війни стали одним із найпомітніших проявів суперечностей між провідними державами світу. Це явище є частиною ширшої системи міжнародних економічних відносин, у межах яких країни прагнуть забезпечити економічне зростання, технологічну перевагу та політичний вплив. Торговельна війна розглядається як форма економічного протистояння, коли держави свідомо застосовують митні, тарифні, валютні або інші обмежувальні заходи з метою посилення власних позицій на світовому ринку та захисту національних виробників.

Сутність торговельних війн полягає у використанні інструментів зовнішньоторговельної політики не для розвитку співпраці, а для досягнення переваги над партнером. Такі дії можуть бути ініційовані з політичних мотивів, для усунення конкурента, або як реакція на дискримінаційні дії іншої країни. У цьому сенсі торговельна війна відрізняється від звичайної торговельної політики тим, що має цілеспрямований конфліктний характер та передбачає ескалацію взаємних обмежень. На початкових етапах відбувається накопичення спірних ситуацій, що виникають унаслідок застосування нетарифних бар'єрів, субсидій або дискримінаційних норм. У разі відсутності врегулювання такі ситуації переростають у торговельні суперечки, де сторони вже зазнають першочергових економічних втрат [81].

Подальше посилення захисних заходів або введення дзеркальних митних ставок перетворює суперечку на торговельний конфлікт, у якому обидві сторони несуть суттєві збитки. Якщо ж конфлікт не знаходить політичного чи економічного розв'язання, відбувається перехід до стадії торговельної війни,

що характеризується комплексом санкційних, тарифних і нетарифних обмежень, які порушують міжнародні торговельні ланцюги [48].

Таким чином, ескалація торговельних спорів може бути подана у вигляді схеми, яка демонструє логіку розвитку торговельної війни (рис. 1.1).

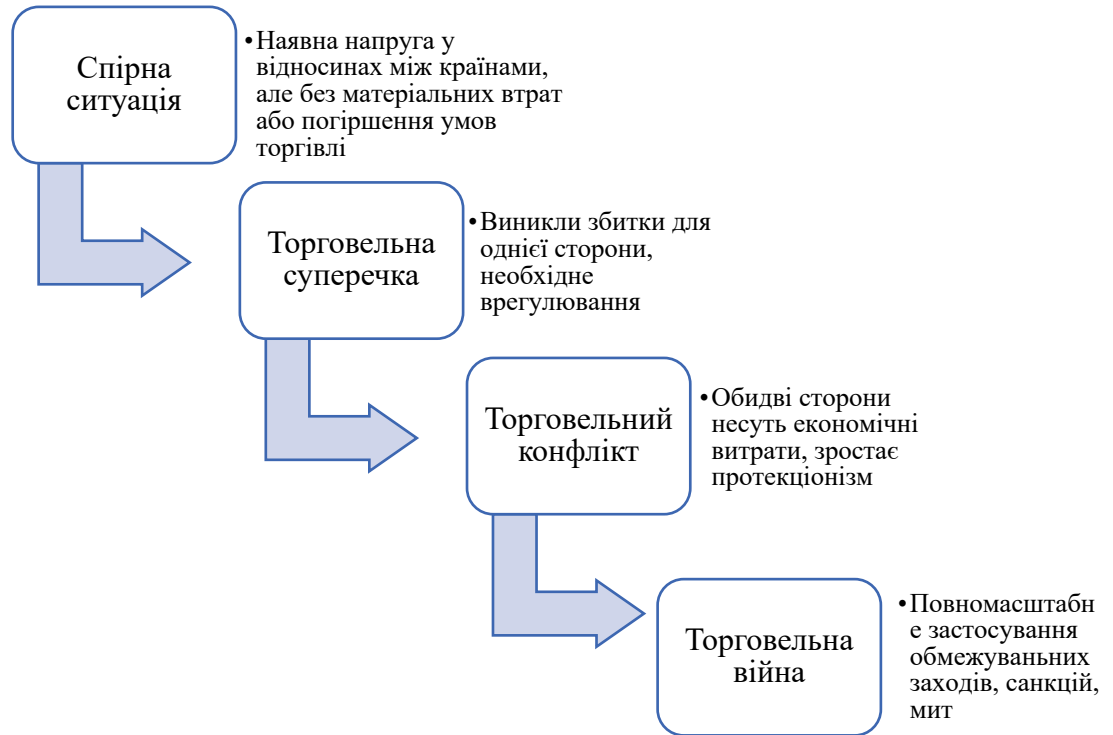


Рис. 1.1. Послiдовнiсть етапiв ескалацiї торговельних суперечок мiж державами

Джерело: складено автором за матерiалами [19]

Ескалація торговельних суперечок відбувається поетапно – від локальних спірних ситуацій до повномасштабних торговельних війн. Кожен етап характеризується посиленням економічних втрат, зниженням ефективності міжнародної торгівлі та підвищенням політичної напруженості між державами. Розуміння цих етапів дозволяє визначити критичні точки, у яких можливо запобігти переростанню спору в конфлікт.

Термін «торговельна війна» уперше з'явився наприкінці XIX століття в англomовній літературі для позначення тарифних конфліктів між провідними європейськими державами. Його активне вживання почалося після 1890-х

років, коли внаслідок промислового піднесення Німеччини та США загострилася конкуренція на світових ринках. Класичні економісти (А. Сміт, Д. Рікардо) розглядали будь-які торговельні бар'єри як деструктивні для ринку, тоді як представники протекціонізму (Ф. Ліст) – як тимчасовий інструмент державного захисту національних інтересів. У сучасних дослідженнях (К. Багвел, Р. Стайгер, П. Кругман, М. Аміті) поняття «торговельна війна» трактується в інституційному та макроекономічному контекстах – як форма взаємного обмеження торгівлі, що має економічні, політичні та безпекові наслідки (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Підходи до тлумачення поняття «торговельна війна»

№	Автор / джерело	Зміст визначення
1	Ф. Ліст	Розглядав торговельні війни як інструмент захисту «національної економії» від зовнішнього домінування, що виникає у разі нерівноправного розвитку промисловості між країнами.
2	Д. Рікардо, А. Сміт	У межах теорії порівняльних переваг торговельні обмеження розглядалися як викривлення вільного ринку, що шкодить обом сторонам.
3	К. Багвел, Р. Стайгер	Торговельна війна – це ескалація взаємних протекціоністських заходів між країнами, спричинена відсутністю міжнародних механізмів координації інтересів.
4	П. Кругман	Торговельні війни є наслідком політики стратегічного протекціонізму, коли держава намагається отримати вигоду за рахунок зміни умов конкуренції.
5	Світова організація торгівлі (СОТ)	Торговельні суперечки як правовий конфлікт між членами, з можливістю звернення до міжнародного арбітражу
6	М. Аміті, Д. Роджоз, Е. Балістретті	Торговельна війна – це стан, за якого обопільне підвищення тарифів призводить до скорочення торгівлі, падіння добробуту і зниження глобальної ефективності.
7	Українські дослідники (І. Бураковський, О. Кузьмін)	Торговельна війна визначається як комплекс взаємних обмежувальних дій держав, спрямованих на захист внутрішнього ринку та посилення позицій у зовнішній конкуренції.

Джерело: систематизовано автором за матеріалом [2], [9], [11], [13], [15], [18], [19], [39].

Таким чином, поняття торговельної війни еволюціонувало від вузького митного конфлікту до комплексного геоекономічного феномену.

Торговельна війна не є самостійним явищем, вона тісно пов'язана з іншими формами міжнародного економічного протистояння – валютними, інвестиційними, технологічними, санкційними конфліктами. Разом вони утворюють складну систему глобальної економічної конкуренції, у межах якої відбувається боротьба за ресурси, ринки збуту, інтелектуальний капітал та вплив на міжнародні інституції.

На рисунку 1.2 відображено місце торговельних війн у системі міжнародних економічних відносин. Схематично вони показані як складова частина економічних конфліктів, які охоплюють торгівлю, фінанси, інвестиції та технології. Такий підхід дозволяє побачити, що торговельна війна є не ізольованим явищем, а елементом взаємозалежної глобальної системи, у якій будь-які зміни в одному секторі призводять до зрушень в інших.



Рис. 1.2. Місце торговельних воєн у системі міжнародних економічних відносин

Джерело: складено автором на основі [9; 12]

Як показано на рис. 1.2, торговельні війни перебувають у тісному взаємозв'язку з усіма ключовими елементами міжнародних економічних відносин. Вони можуть одночасно впливати на рух капіталів, фінансову стабільність, інвестиційні потоки та інноваційну активність країн. Таким чином, торговельні війни є не лише частиною глобальної торгової системи, а й механізмом перерозподілу ресурсів у межах світового господарства.

У науковій літературі існує кілька підходів до класифікації торговельних воєн. Більшість дослідників пропонують групувати їх за масштабом, тривалістю, формою прояву, галузевою спрямованістю та економічними наслідками. Такий поділ дозволяє систематизувати різноманітні приклади торговельних конфліктів у світовій практиці та виявити закономірності їх розвитку [82].

За масштабом торговельні війни поділяються на локальні, регіональні та глобальні. Локальні охоплюють обмежену кількість учасників і зазвичай стосуються окремих товарів або галузей. Регіональні конфлікти охоплюють кілька країн, часто пов'язаних спільними інтеграційними процесами, наприклад, ЄС та США. Глобальні торговельні війни, як правило, залучають основні центри економічної сили та мають наслідки для світової економіки загалом [82].

За тривалістю торговельні війни можуть бути короткостроковими (до року), середньостроковими (1–5 років) або затяжними (понад п'ять років). Їхня тривалість залежить від політичних рішень, глибини економічного конфлікту та здатності сторін до компромісу [82].

За формою прояву торговельні війни поділяються на митні (встановлення тарифів і квот), валютні (маніпулювання валютними курсами для підвищення конкурентоспроможності експорту), технологічні (обмеження експорту високих технологій, санкції проти ІТ-компаній), енергетичні (контроль над доступом до енергоресурсів) та санкційні (заборона торгівлі з окремими країнами або компаніями) [82].

Важливою ознакою класифікації є також рівень інституційного впливу. Деякі торговельні війни ведуться на рівні державних урядів і мають офіційний характер, інші ж проявляються через корпоративні або галузеві суперечки, коли національні уряди лише частково залучені до процесу.

Систематизацію основних типів торговельних воєн подано у таблиці 1.2

Таблиця 1.2

Класифікація торговельних воєн за основними ознаками

Ознака класифікації	Тип торговельної війни	Характеристика	Приклади
За масштабом	Локальна	Обмежена кількість країн, переважно двосторонні спори	Канада–США (сталь, 2018)
	Регіональна	Охоплює кілька держав у межах інтеграційного об'єднання	ЄС–США (автомобілі, 2019)
	Глобальна	Впливає на всю світову систему торгівлі	США–Китай (2018–2024)
За тривалістю	Короткострокова	Швидке врегулювання або політичний компроміс	США–Індія (2019)
	Середньострокова	Економічні наслідки зберігаються кілька років	США–ЄС (молочна продукція, 2002–2005)
	Затяжна	Тривале протистояння з глобальними наслідками	США–Китай (2018–2024)
За формою	Митна	Збільшення імпорتنих тарифів, квотування товарів	«Сталева війна» 2018 р.
	Валютна	Маніпулювання валютним курсом для стимулювання експорту	Китай–США (курс юаня)
	Технологічна	Обмеження експорту технологій, санкції проти компаній	США–Huawei (2019–2020)
	Санкційна	Заборона експорту/імпорту, блокування компаній	США–РФ (з 2014 р.)
	Енергетична	Використання енергоресурсів як інструменту впливу	РФ–ЄС (газові конфлікти)

Джерело: складено автором на основі [5; 16; 21]

Як показано у таблиці 1.2, різновиди торговельних воєн відрізняються не лише за тривалістю або масштабом, але й за інструментами, які застосовуються для досягнення економічних чи політичних цілей. Найчастіше

сучасні конфлікти мають комплексний характер, поєднуючи елементи митних, технологічних та санкційних заходів. Так, торговельна війна між США та Китаєм містить риси одразу кількох типів – глобальної, затяжної та технологічної, що робить її унікальною за своїм впливом на світову економіку.

Виникнення торговельних воєн є закономірним наслідком розвитку міжнародних економічних відносин у період глобалізації. Хоча офіційно більшість країн підтримують принципи вільної торгівлі, на практиці економічні суперечності, асиметрія розвитку та нерівність у доступі до ринків призводять до посилення протекціонізму [33].

У таблиці 1.3 наведено узагальнення основних причин виникнення торговельних воєн та їхніх наслідків у сучасній економіці.

Таблиця 1.3

Основні причини торговельних воєн та їх економічні наслідки

Група причин	Суть	Приклад	Основні наслідки
Економічні	Захист внутрішнього ринку, скорочення дефіциту торговельного балансу	США – підвищення тарифів на імпорту сталі (2018)	Зростання цін на металопродукцію, скорочення експорту союзників
Політичні	Тиск на іншу державу для зміни зовнішньої або внутрішньої політики	США–Китай (митна ескалація 2018–2024)	Зміна структури постачання, зниження довіри до СОТ
Технологічні	Контроль за стратегічними галузями та інноваціями	США–Huawei (2019)	Обмеження трансферу технологій, розрив виробничих ланцюгів
Соціальні	Захист національного виробництва і зайнятості	ЄС – квоти на імпорту текстилю з Азії	Підтримка національних виробників, ризик підвищення цін
Безпекові	Запобігання загрозам національній безпеці через імпорту або технології	США – обмеження постачання чіпів із Китаю (2022)	Формування технологічних блоків, зниження глобальної кооперації

Джерело: складено автором на основі [7; 11; 22]

Як видно з таблиці 1.2, більшість сучасних торговельних конфліктів є багатofакторними. До головних причин виникнення торговельних воєн належать економічні, політичні, технологічні, соціальні та безпекові фактори.

Економічні причини найчастіше пов'язані з дефіцитом торговельного балансу, зниженням конкурентоспроможності національного виробництва, зростанням імпорту дешевих товарів або демпінговими практиками. Політичні чинники стосуються прагнення держав посилити власний вплив у глобальних інституціях, таких як СОТ, або використати торгівлю як інструмент дипломатичного тиску. Економічні й політичні мотиви поєднуються з технологічними, що підсилює напруження між основними гравцями глобальної торгівлі. Технологічні причини зумовлені змаганням за лідерство в інноваційних галузях, зокрема в інформаційних технологіях, штучному інтелекті, біотехнологіях та енергетиці. Соціальні чинники проявляються у захисті національного ринку праці, коли уряди обмежують імпорт, щоб підтримати зайнятість у певних галузях. Безпекові причини стають дедалі вагомішими у зв'язку з використанням технологій подвійного призначення та кіберзагрозами.

Саме поєднання цих чинників створює основу для ескалації протистояння, подібного до торговельної війни між США та Китаєм, яка розглядатиметься у наступних розділах [81].

Історія розвитку торговельних війн демонструє, що вони є не випадковими подіями, а закономірною реакцією на структурні зміни у світовій економіці. З моменту становлення міжнародної торгівлі як системи взаємозалежних зв'язків між державами, економічні суперечності неодноразово призводили до періодів ескалації торговельних конфліктів [47].

Умовно еволюцію торговельних воєн можна поділити на чотири основні етапи, які представлені на рис. 1.3.

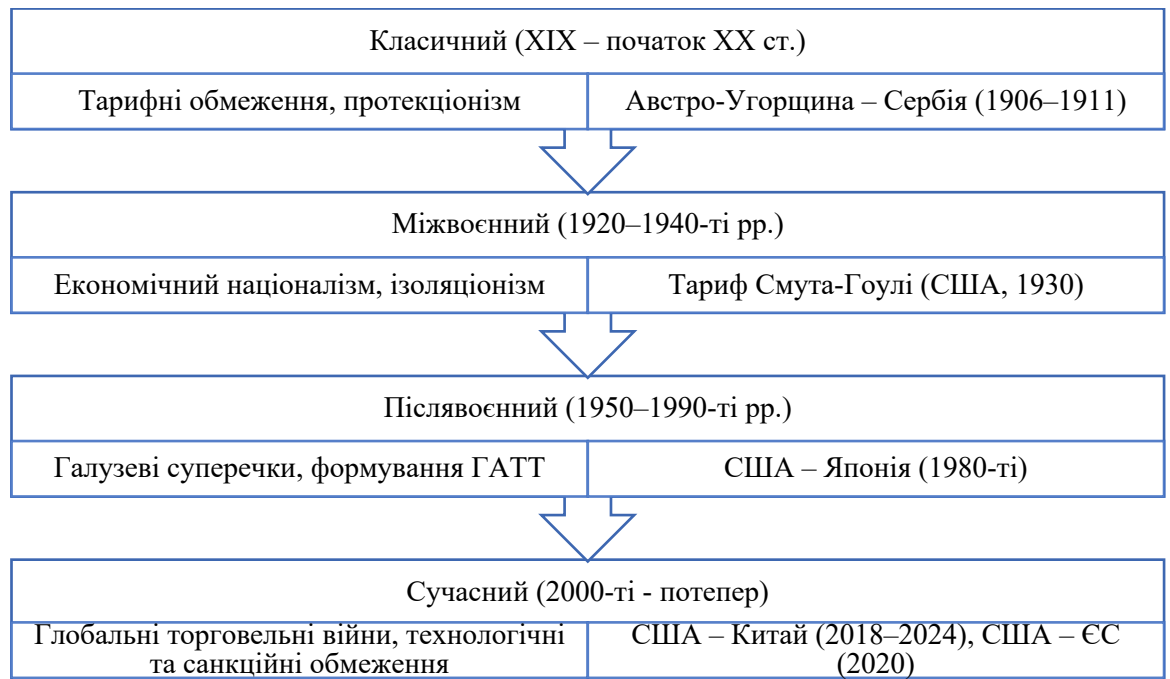


Рис. 1.3. Еволюція торговельних воєн у глобальній економіці

Джерело: складено автором на основі [10; 13; 26]

Як видно з рисунка 1.3, кожен етап розвитку торговельних воєн відповідав конкретним історичним умовам. Якщо на початкових етапах головну роль відігравали митні тарифи, то у XXI столітті домінують технологічні, фінансові та інформаційні інструменти впливу. Сучасні торговельні війни мають системний характер і впливають не лише на двосторонні відносини, а й на архітектуру всієї глобальної економіки.

Перший етап (кінець XIX – початок XX ст.) характеризувався протистоянням між індустріально розвиненими європейськими державами, зокрема між Великою Британією, Німеччиною та Францією. Основним інструментом конфліктів були імпорتنі тарифи, що використовувалися для захисту національного виробництва. Відомим прикладом є «митна війна» між Австро-Угорщиною та Сербією (1906–1911 рр.), коли обидві сторони підвищували тарифи на сільськогосподарську продукцію [36].

Другий етап (1920–1940-ті роки) позначився посиленням ізоляціонізму після Першої світової війни. У США запровадження тарифу Смута-Гоулі (1930) стало символом торговельного протекціонізму, який призвів до різкого

скорочення світової торгівлі. У цей період багато країн вдавалися до політики «економічного націоналізму», що лише поглибило світову економічну кризу 1930-х років [36].

Третій етап (1950–1990-ті роки) охоплює період відновлення після Другої світової війни та становлення нової системи багатостороннього регулювання торгівлі, що базувалася на Генеральній угоді з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Попри це, торговельні конфлікти не зникли. Вони набули більш специфічного характеру: наприклад, «торговельні війни» між США і Японією у 1980-х роках щодо автомобілів, напівпровідників та електроніки. Ці суперечки стали першими прикладами технологічних торговельних воєн, коли на перший план вийшли питання інновацій і контролю над ринками високих технологій [36].

Четвертий етап (з початку XXI ст. до сьогодення) характеризується переходом торговельних воєн у глобальну площину. Основні протистояння зосереджені між провідними економічними центрами – США, Китаєм, ЄС. Починаючи з 2018 року, торговельна війна між США та Китаєм стала головним прикладом економічного конфлікту нового типу, у якому поєдналися митні, технологічні та фінансові заходи. Важливою рисою сучасного етапу є те, що торговельні війни дедалі частіше мають технологічну або санкційну форму, коли обмеження спрямовуються не лише проти товарів, а й проти компаній, фінансових інститутів і технологій подвійного призначення [36].

Торговельні війни справляють багатовимірний вплив на світову економіку. Вони змінюють динаміку міжнародної торгівлі, структуру виробництва, поведінку інвесторів та фінансові потоки, впливають на обмінні курси, ринки праці й технологічний розвиток. Наслідки цих процесів мають як короткостроковий, так і довгостроковий характер, що визначає їхню вагу у глобальній економічній системі.

У короткостроковій перспективі торговельні війни зазвичай призводять до зростання невизначеності на ринках, підвищення цін на імпортовані товари,

скорочення обсягів зовнішньої торгівлі та інвестицій. Підприємства стикаються з перебоями у постачанні компонентів, підвищенням собівартості продукції, а споживачі – зі зменшенням вибору і підвищенням цін. Національні уряди, у свою чергу, змушені запроваджувати заходи компенсаційної підтримки окремих галузей, що збільшує бюджетне навантаження.

У середньо- та довгостроковій перспективі торговельні війни впливають на глобальні ланцюги доданої вартості, стимулюючи їх реструктуризацію. Компанії прагнуть зменшити залежність від країн, які є учасниками конфліктів, і розміщують виробництва у третіх державах. Це призводить до появи нових центрів виробництва у Південно-Східній Азії, Центральній Європі та Латинській Америці. Одночасно відбувається зміна інвестиційних потоків, адже корпорації переорієнтовують капітал у стабільніші юрисдикції.

Рисунок 1.4 ілюструє основні канали впливу торговельних воєн на світову економіку.



Рис. 1.4. Основні канали впливу торговельних воєн на світову економіку

Джерело: складено автором на основі [8; 14; 23]

Як показано в рисунку 1.3, торговельні війни впливають не лише на сферу обміну, а й на виробництво, фінанси, технології та соціальні процеси. Найбільш відчутним наслідком є зниження темпів глобального економічного зростання. За оцінками Світового банку, кожне тривале загострення торговельних конфліктів скорочує обсяги світової торгівлі на 1–2 % на рік, що безпосередньо впливає на темпи зростання ВВП у більшості країн.

Крім того, торговельні війни порушують функціонування міжнародних інституцій, зокрема Світової організації торгівлі. Блокування механізмів врегулювання спорів, одностороннє запровадження тарифів і санкцій послаблюють ефективність багатосторонніх угод. Це веде до ерозії системи глобального економічного управління та посилення тенденцій регіоналізації торгівлі.

Для країн, що розвиваються, торговельні війни мають подвійний ефект. З одного боку, вони створюють ризики втрати ринків збуту та інвестицій, а з іншого – відкривають нові можливості через перерозподіл виробництва й логістичних потоків. Так, наприклад, В'єтнам, Мексика та Індонезія стали основними вигодонабувачами унаслідок перенесення частини китайських виробництв у період торговельного протистояння з США.

Отже, торговельні війни – це багатовимірне явище, що поєднує економічні, політичні та технологічні аспекти міжнародного суперництва. Їх виникнення зумовлене поєднанням внутрішніх і зовнішніх чинників – від структурних дисбалансів у торгівлі до прагнення держав захистити стратегічні галузі та забезпечити довгострокові конкурентні переваги. Такі конфлікти мають системні наслідки для розвитку міжнародної економіки, впливаючи на динаміку зростання, інвестиційні потоки, глобальні ланцюги доданої вартості та ефективність діяльності міжнародних інституцій. Для глибшого розуміння природи торговельних воєн необхідно розглянути еволюцію теоретичних підходів до їх пояснення, що дозволяє окреслити наукове підґрунтя подальшого аналізу цього явища у системі міжнародних економічних відносин.

1.2. Еволюція підходів до торговельних воєн у міжнародній економіці

Розвиток економічної думки щодо міжнародної торгівлі створив теоретичне підґрунтя для розуміння причин і закономірностей виникнення торговельних воєн. Економічні теорії різних епох відображали трансформацію уявлень про співвідношення між національними інтересами та глобальними вигодами. Якщо ранні підходи прагнули обґрунтувати переваги відкритості, то сучасні концепції визнають існування глибинних суперечностей у міжнародній торгівлі, які й формують підґрунтя для конфліктів між державами (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Порівняння основних теорій міжнародної торгівлі та їхніх наслідків для формування торговельних конфліктів

Теоретичний підхід	Ключові ідеї	Роль держави	Вплив на торговельні відносини	Передумови виникнення конфліктів
Меркантилізм	Добробут визначається позитивним торговельним балансом	Активне втручання, протекціонізм	Обмеження торгівлі, митні бар'єри	Змагання за торговельне перевищення
Класична школа	Вільна торгівля на основі порівняльних переваг	Мінімальна роль держави	Лібералізація, відкритість ринків	Технологічна нерівність, колоніальні дисбаланси
Неокласика	Рівновага факторів виробництва, ефективний розподіл ресурсів	Обмежена участь	Лібералізація, зниження тарифів	Асиметрія розвитку, дефіцит вигод
Кейнсіанство	Держава стабілізує економіку, підтримує зайнятість	Активна	Тимчасовий протекціонізм	Політичні цикли, захист внутрішнього ринку
Неопротекціонізм	Захист стратегічних галузей, підтримка експорту	Цілеспрямоване втручання	Конкурентна підтримка виробників	Геоелекономічні суперечності, тарифні війни

Джерело: узагальнено автором на основі [11, 13, 20, 56].

Як показано в таблиці 1.4, розвиток економічної думки призвів до поступового переходу від ідеї гармонії інтересів до визнання невідворотності структурних суперечностей у світовій торгівлі. Саме ці суперечності стали теоретичною передумовою формування торговельних воєн у глобальній економіці. Першим напрямом, що заклав ідею конкуренції як рушійної сили економічних відносин, став меркантилізм. Його представники (Т. Мен, Ж.-Б. Кольбер) вважали, що добробут держави визначається позитивним торговельним балансом, а тому держава має активно втручатися у зовнішню торгівлю, застосовуючи мита, субсидії та квоти. Такий підхід сформував перші структурні передумови торговельних конфліктів, оскільки прагнення кожної країни до надлишку експорту неминуче створювало конфлікт інтересів [9].

Ці підходи пояснюють об'єктивні суперечності в міжнародній спеціалізації, але не враховують стратегічного виміру торгівлі. Формування торговельних воєн у сучасній економіці значною мірою пояснюється геоекономічним підходом, який розглядає міжнародну торгівлю не як нейтральний ринковий процес, а як простір зіткнення національних інтересів. Геоекономіка поєднує логіку економічної ефективності з логікою влади, де товарні потоки, технології та фінансові ресурси стають інструментами впливу. На відміну від класичних моделей, які виходять із припущення про взаємну вигоду, геоекономічний підхід підкреслює, що глобальна торгівля є нерівною за структурою та результатами, що створює підґрунтя для конфліктів [40].

Ще у XIX столітті Фрідріх Ліст обґрунтував ідею економічного націоналізму, наголошуючи, що вільна торгівля вигідна лише економічно сильним країнам. Він вважав, що держави, які розвиваються, мають право захищати свої галузі, доки не досягнуть конкурентоспроможності. Цей підхід став однією з перших теоретичних передумов сучасного протекціонізму, який у пізніші періоди набув форми тарифних воєн і санкційної політики [9].

Подальшого розвитку ці ідеї набули у XX столітті в працях Едварда Люттвака, який увів поняття геоекономіки як використання економічних

засобів для досягнення політичних цілей. На його думку, у постіндустріальну епоху торгівля перетворюється на форму геополітичного змагання, а держави ведуть «економічні війни» замість військових. Торговельна війна у цьому контексті є засобом змінити баланс сил через контроль над стратегічними галузями, ресурсами та технологіями [40].

Вагомий внесок у розвиток геоекономічного підходу (таблиця 1.5) зробила світ-системна теорія Іммануїла Валлерстайна, яка пояснює нерівність у глобальній економіці через поділ світу на центр, напівпериферію та периферію. [79].

Таблиця 1.5

Геоекономічні концепції та їх значення для пояснення передумов
торговельних воєн

Теоретичний підхід	Основні положення	Ключові автори	Практичні прояви	Передумови виникнення конфліктів
Економічний націоналізм	Захист власного виробництва для досягнення технологічного паритету	Ф. Ліст	Промислові субсидії, імпорتنі бар'єри	Нерівномірність розвитку країн
Геоекономічний реалізм	Економіка як продовження політики; торгівля – інструмент впливу	Е. Люттвак	Санкції, валютний контроль, технологічні обмеження	Змагання за регіональне лідерство
Світ-системний підхід	Ієрархічна структура глобальної економіки (центр – периферія)	І. Валлерстайн	Конфлікти між промисловими і ресурсними економіками	Спроба змінити баланс світових ринків
Неоімперський підхід	Глобальні блоки формують економічні зони впливу	Дж. Най, Р. Болдуїн	Торговельні альянси, регіональні угоди	Конкуренція економічних полюсів сили

Джерело: узагальнено автором на основі [9, 20 40, 46, 79].

Геоекономічна інтерпретація дозволяє зрозуміти, що загострення торговельних суперечностей між державами не є випадковим, а відображає боротьбу за контроль над глобальними потоками капіталу, енергії та

технологій. Держави прагнуть не лише економічних вигід, а й стратегічних позицій, що забезпечують довгострокову перевагу. Саме ця боротьба створює політико-економічні передумови для розгортання торговельних воєн

Отже, геоекономічний підхід дає змогу зрозуміти, що передумови торговельних воєн закладені у структурі самої світової економіки. Нерівність доступу до ринків, технологій та фінансів, а також прагнення держав забезпечити стратегічну автономію формують постійну напругу, яка за певних обставин переходить у відкриту конфронтацію. Наступний підрозділ дозволить розглянути, як інституційні чинники та механізми регулювання впливають на розвиток таких конфліктів.

Інституційний підхід дозволяє розглядати торговельні війни як наслідок дисфункцій і трансформацій системи міжнародних правил, норм та організацій, які мають регулювати економічні відносини між державами. У цій концепції конфлікти у торгівлі виникають не лише через суперечності інтересів, а й через слабкість або неузгодженість інституцій, що координують поведінку учасників світового ринку.

Початок інституціонального осмислення міжнародної торгівлі пов'язаний з працями Дугласа Норта, який визначав інститути як «правила гри» у суспільстві, що формують стимули та обмеження для економічних агентів. На глобальному рівні такими правилами виступають міжнародні угоди, торговельні організації, судові й арбітражні процедури. Якщо вони забезпечують довіру і передбачуваність, торгівля розвивається стабільно; якщо ж вони порушуються, зростає імовірність односторонніх рішень і ескалації конфліктів [45].

У другій половині XX століття ключовим етапом інституціоналізації міжнародної торгівлі стало створення Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), а згодом – Світової організації торгівлі (СОТ). Її система багатосторонніх переговорів і механізм розв'язання спорів певний час ефективно запобігали переростанню економічних суперечок у торговельні війни. Однак із початку XXI століття спостерігається криза багатостороннього

регулювання: апеляційний орган СОТ фактично заблокований, а великі економіки дедалі частіше вдаються до односторонніх санкцій і тарифних заходів. Водночас посилюється роль регіональних інтеграційних об'єднань – ЄС, USMCA, RCEP, MERCOSUR, які встановлюють власні норми торгівлі. Цей процес породжує інституційну фрагментацію, коли правила різних блоків суперечать одне одному [81]. Така структура створює нерівномірність правового простору та збільшує ризики торговельних протистоянь між економічними центрами (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Міжнародні інституції світової торгівлі та їх роль у формуванні
передумов торговельних конфліктів

Інституція	Рік створення	Основні функції	Роль у запобіганні конфліктам	Причини втрати ефективності
ГАТТ / СОТ	1947 / 1995	Регулювання тарифів, вирішення спорів	Багатосторонні переговори, система арбітражу	Політичні блокади, затримка рішень, вихід великих держав із процедур
ОЕСР	1961	Координація економічної політики	Платформа для консультацій	Обмежений вплив поза країнами-членами
G20	1999	Політичне узгодження макроекономічної політики	Форум для діалогу	Рекомендаційний характер, відсутність зобов'язань
ЄС	1957	Єдиний внутрішній ринок, спільна зовнішня торгова політика	Спільні переговори, єдиний тариф	Відмінність інтересів країн-членів
Регіональні об'єднання (RCEP, USMCA, MERCOSUR)	1990–2020	Регіональна лібералізація торгівлі	Узгодження правил усередині блоку	Розбалансування міжглобальних норм і регіональними угодами

Джерело: узагальнено автором на основі [29, 47, 72, 81].

У межах неоінституціонального підходу (Е. Остром, Дж. Стігліц) торговельні війни розглядаються як форма реакції на невідповідність між формальними нормами та фактичними інтересами держав. Якщо учасники не відчують, що правила відображають справедливий розподіл вигод, вони

прагнуть змінити їх односторонньо, використовуючи тарифи, квоти чи санкції як засіб тиску. Таким чином, порушення інституційної рівноваги стає безпосередньою передумовою ескалації торговельних конфліктів [50].

Інституційний підхід показує, що торговельні війни є не лише проявом конкуренції між державами, а й результатом структурних дисфункцій системи міжнародного регулювання. Коли формальні норми не відповідають реальній динаміці економічних процесів або не враховують асиметрії сили, держави шукають інші, позаправові механізми впливу. Таким чином, слабкість або неузгодженість інституційних рамок перетворюється на об'єктивну передумову виникнення торговельних конфліктів [58].

У цьому контексті торговельна війна між США та Китаєм є показовим прикладом кризи глобального інституційного регулювання: порушення принципів СОТ, конкуренція за технологічне лідерство та поява регіональних блоків засвідчили, що існуюча інституційна архітектура більше не гарантує балансу інтересів у світовій торгівлі. Наступний підрозділ присвячено аналізу поведінкових і стратегічних чинників, які визначають динаміку торговельних протистоянь [59].

Поведінковий і теорія ігор розглядають торговельні війни як результат взаємодії держав, що приймають економічні рішення в умовах неповної інформації, ризику та недовіри. На відміну від класичних моделей, які припускають раціональність і прагнення до оптимізації вигоди, поведінкові підходи визнають роль психологічних, політичних і стратегічних чинників, що часто призводять до ескалації конфліктів навіть тоді, коли вона економічно не вигідна [38].

Згідно з базовими положеннями теорії ігор (Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн), міжнародна торгівля може бути описана як повторювана гра між державами, у якій кожна сторона оцінює свої дії з огляду на можливу реакцію партнера. В умовах, коли одна держава підвищує тарифи чи запроваджує санкції, інша прагне відповісти симетрично. Така логіка формує «цикли взаємного покарання», відомі як ситуація «тит-за-тат». Цей механізм

добре ілюструє динаміку торговельної війни між США та Китаєм у 2018–2020 роках, коли кожне нове рішення однієї сторони провокувало дзеркальну відповідь іншої. [38]

Поведінковий підхід доповнює ігрову теорію, підкреслюючи, що рішення у сфері міжнародної торгівлі залежать не лише від економічних розрахунків, а й від сприйняття справедливості, політичного тиску, престижу та репутації. Р. Талер і Д. Канеман показали, що навіть держави як колективні актори схильні до когнітивних упереджень – надмірної впевненості, упередженого прогнозування наслідків чи недооцінки втрат. Ці фактори посилюють ймовірність того, що конфлікт триватиме, навіть якщо обидві сторони усвідомлюють його збитковість [38].

Особливу роль у таких моделях відіграє проблема довіри. Якщо країни не впевнені у взаємності дій, вони обирають стратегію «захисного протекціонізму». За цією логікою навіть невелике порушення домовленостей може бути інтерпретоване як загроза, що запускає ланцюгову реакцію санкцій.

На рис. 1.5 зображено динаміку ескалації спірної ситуації у міжнародній торгівлі відповідно до теорії ігор.

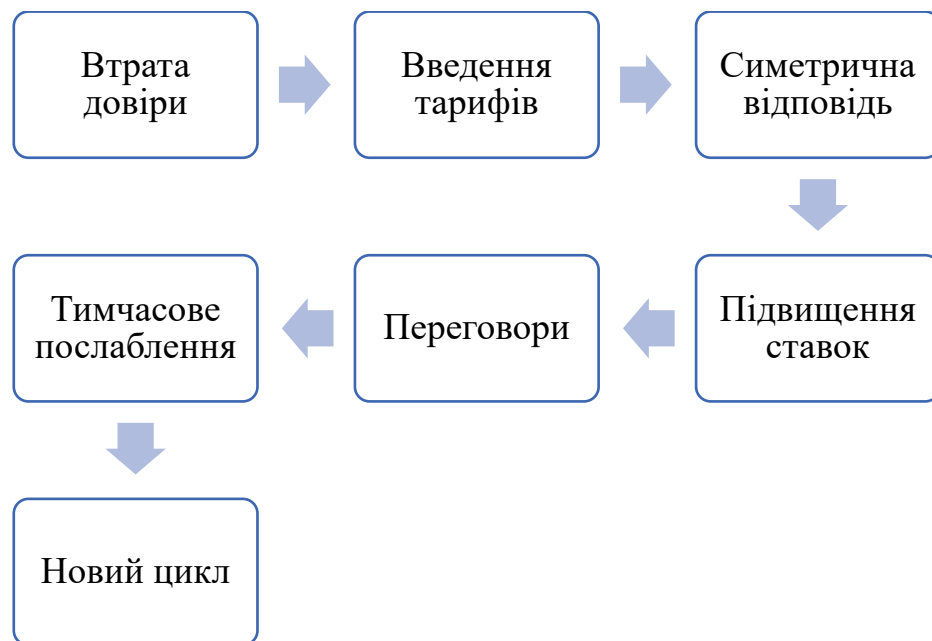


Рис. 1.5. Динаміка ескалації торговельної війни відповідно до теорії ігор

Джерело: складено автором за матеріалами [38, 59]

Як показано на рис. 1.5, поведінкові та ігрові моделі пояснюють торговельні війни як результат стратегічної взаємодії держав у ситуаціях невизначеності. Їх головною передумовою є асиметрія інформації, відсутність довіри та прагнення зберегти репутацію навіть ціною економічних втрат.

У практичному вимірі теорія ігор дозволяє моделювати різні сценарії торговельної поведінки – від кооперації до конфронтації (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Поведінкові моделі прийняття рішень у торговельних війнах

Підхід / модель	Основна ідея	Умови виникнення конфлікту	Типова стратегія держави	Можливий результат
Гра «дилема в'язня»	Довіра приносить взаємну вигоду, але страх зради стимулює ескалацію	Відсутність гарантій виконання угод	Симетричне підвищення тарифів	Подвійна втрата добробуту
Гра «курка» (chicken game)	Конфлікт престижу, кожен гравець прагне не поступитись	Політична конкуренція за лідерство	Демонстрація рішучості, ризикована ескалація	Короткострокова перемога, довгострокові втрати
Гра «повторювана взаємність»	Репутація формує очікування щодо поведінки партнера	Довготривалі торговельні відносини	Обмежене співробітництво	Зменшення частоти конфліктів
Поведінкова економіка	Рішення приймаються під впливом емоцій, політики, тиску громадськості	Вибірчі цикли, націоналістичні наративи	Популістичний протекціонізм	Ірраціональна ескалація конфлікту

Джерело: узагальнено автором на основі [35, 38, 59, 62].

Прикладом є «гра в дилему в'язня»: якщо обидві сторони співпрацюють (знижують мита), вони виграють обопільно; якщо одна сторона обманює, а інша довіряє, виграє лише порушник; якщо ж обидві застосовують обмеження, обидві програють. У міжнародній торгівлі найчастіше спостерігається

некооперативна рівновага, коли держави діють на випередження, щоб не допустити односторонньої переваги партнера [35].

Таким чином, поведінковий і ігровий підходи доповнюють класичні та інституційні теорії, показуючи, що торговельні конфлікти не завжди є наслідком раціональних економічних розрахунків. Вони можуть бути породжені соціально-психологічними механізмами, політичним тиском або необхідністю продемонструвати силу на міжнародній арені. Це формує ще одну групу передумов, які пояснюють перехід економічного суперництва до стадії торговельної війни. Наступний підрозділ розкриє фінансово-технологічний аспект цих процесів, що є характерною рисою сучасного етапу глобалізації.

Сучасні торговельні війни дедалі частіше виходять за межі тарифного протистояння і набувають форми фінансово-технологічного суперництва. В умовах цифрової глобалізації економічна сила держави визначається не лише обсягами виробництва чи експорту, а й контролем над технологічними платформами, інтелектуальною власністю, цифровими інфраструктурами та фінансовими потоками. Це зумовлює новий тип передумов торговельних конфліктів – структурні асиметрії у сфері технологій та фінансів, що формують основу для політики економічного тиску. [36]

Фінансова інтерпретація торговельних війн бере свій початок у монетаристських теоріях М. Фрідмана, які пояснювали вплив валютної політики на конкурентоспроможність держав. Валютні маніпуляції, девальвації та валютні союзи часто виступають як непрямі форми торговельних обмежень. Відомий приклад – політика «валютних воєн», коли країни знижують курс своєї валюти для стимулювання експорту. Таким чином, фінансові інструменти стають продовженням торговельної політики, а монетарні суперечки – джерелом економічного напруження між партнерами (табл. 1.8).

Таблиця 1.8.

Фінансово-технологічні чинники формування передумов торговельних

воєн

Група чинників	Основний зміст	Приклади проявів	Наслідки для міжнародної торгівлі	Потенційні конфліктні зони
Валютно-фінансові	Маніпуляції обмінним курсом, фінансові санкції, контроль за потоками капіталу	«Валютні війни», відключення від SWIFT, санкції проти банків	Зміна торговельних балансів, зниження довіри	США–Китай, США–Росія, ЄС–Іран
Технологічні	Конкуренція за контроль над критичними технологіями	Обмеження експорту мікрочипів, блокування телекомунікаційних компаній	Розрив глобальних ланцюгів постачання	США–Китай, США–ЄС
Цифрові платформи	Контроль над даними, алгоритмами, цифровими ринками	Регулювання Big Tech, національні інтернети	Фрагментація цифрової економіки	США–Китай, ЄС–США
Інтелектуальна власність	Захист патентів і ліцензій	Судові процеси, обмеження технологічних трансферів	Підвищення вартості інновацій	Китай–США, Японія–РК

Джерело: узагальнено автором на основі [21, 22, 36, 47, 78].

Інший вимір формують технологічні передумови. У світовій економіці зростає роль так званих критичних технологій – напівпровідників, штучного інтелекту, телекомунікацій, кібербезпеки, що концентруються у невеликій кількості країн. Домінування окремих держав у цих секторах створює асиметричну залежність решти економік, яка з часом переростає у політичну вразливість. Унаслідок цього контроль над технологічними ланцюгами стає важливішим, ніж контроль над сировинними ресурсами. Фінансово-технологічний підхід розглядає торговельні війни як боротьбу за домінування у критичних інфраструктурах світової економіки. Держава, яка контролює фінансові канали, стандарти зв'язку чи виробництво мікрочипів, може впливати на поведінку партнерів без застосування військових засобів [47].

Як видно з таблиці 1.8, у сучасному світі торговельні війни дедалі більше ґрунтуються не на тарифних чи митних обмеженнях, а на технологічному та фінансовому контролі. Коли певна держава домінує у стратегічних секторах, це породжує залежність інших країн і створює передумови для використання цієї залежності як інструменту тиску.

Отже, на основі розгляду еволюції теоретичних підходів можна зробити висновок, що торговельні війни є комплексним соціально-економічним явищем, яке виникає внаслідок поєднання структурних, інституційних, поведінкових та технологічних чинників. Кожен із проаналізованих напрямів наукової думки – від класичної теорії вільної торгівлі до сучасних концепцій геоекономічного суперництва – пояснює окремі аспекти цього процесу. Разом вони формують цілісну картину передумов, у межах якої торговельна війна постає не випадковим конфліктом, а логічним результатом розвитку глобальної економіки. З погляду класичних теорій, передумови торговельних воєн формуються через нерівномірність вигод від міжнародної спеціалізації та прагнення держав відновити втрачену конкурентоспроможність. Геоекономічний підхід показує, що торгівля є не лише сферою обміну, а й інструментом реалізації влади, тому змагання за контроль над ключовими ресурсами неминуче призводить до конфронтації. Інституційні концепції розкривають роль глобальних організацій, які, втрачаючи ефективність, не здатні підтримувати стабільність правил гри, тоді як поведінкові моделі пояснюють, чому держави вдаються до ескалації навіть усвідомлюючи її збитковість. Нарешті, фінансово-технологічний підхід виявляє нові передумови конфліктів – контроль над критичними інфраструктурами, інформаційними потоками та інтелектуальними ресурсами. Разом накопичення асиметрій у розвитку, владі та інституційній структурі світової економіки створюють основу для методологічного аналізу конкретних випадків торговельних конфліктів, зокрема протистояння між США та Китаєм.

1.3. Методичні підходи дослідження торговельних воєн між країнами світу

Методологічна основа дослідження торговельних воєн у міжнародній економіці спирається на системний, міждисциплінарний і комплексний підходи, що дозволяють розглядати ці процеси як багаторівневе соціально-економічне явище, у якому поєднуються політичні, фінансові, інституційні та технологічні чинники. Такий підхід дає змогу глибше зрозуміти природу торговельних війн, зокрема між США та Китаєм, які відображають складну взаємодію національних інтересів, протекціоністських стратегій та глобальних структурних трансформацій.

Торговельна війна виступає не лише формою протекціонізму, а й проявом дисбалансів у світовій економічній системі. Як зазначають К. Багвелл та П. Стейгер [19], конфлікти у міжнародній торгівлі виникають тоді, коли країни намагаються покращити власні умови торгівлі шляхом зміни тарифної або нетарифної політики. Саме тому торговельні війни доцільно розглядати у контексті взаємозалежностей між експортом, імпортом, валютними курсами, рухом капіталів, інвестиційними потоками та динамікою виробництва.

Застосування системного підходу забезпечує можливість оцінити взаємодію макроекономічних, політичних і технологічних факторів. Дослідження С. Баун [23] показує, що посилення політичної напруги між США і Китаєм призводить до послаблення інституційних механізмів врегулювання торговельних спорів у межах Світової організації торгівлі (СОТ), що вказує на обмежену здатність міжнародних організацій ефективно реагувати на геоекономічні конфлікти.

Комплексність методології полягає у поєднанні якісних і кількісних методів аналізу. Теоретична складова базується на класичних підходах Д. Рікардо до порівняльних переваг [11], неотрадиційній моделі П. Кругмана щодо економій на масштабі виробництва і диференціації товарів [39],

концепції конкурентних переваг М. Портера [52] та світосистемному підході І. Валлерстайна [79]. Кількісна частина передбачає аналіз динаміки зовнішньоторговельних потоків між США та Китаєм, розрахунок індексу торговельної напруги (ТТІ), побудову кореляційно-регресійних моделей, визначення ключових залежностей між економічними показниками та SWOT-аналіз стратегічних наслідків торговельного конфлікту.

Для забезпечення цілісності дослідження застосовується багаторівнева схема, що поєднує теоретичний, аналітичний та прогностичний рівні (рис. 1.9).

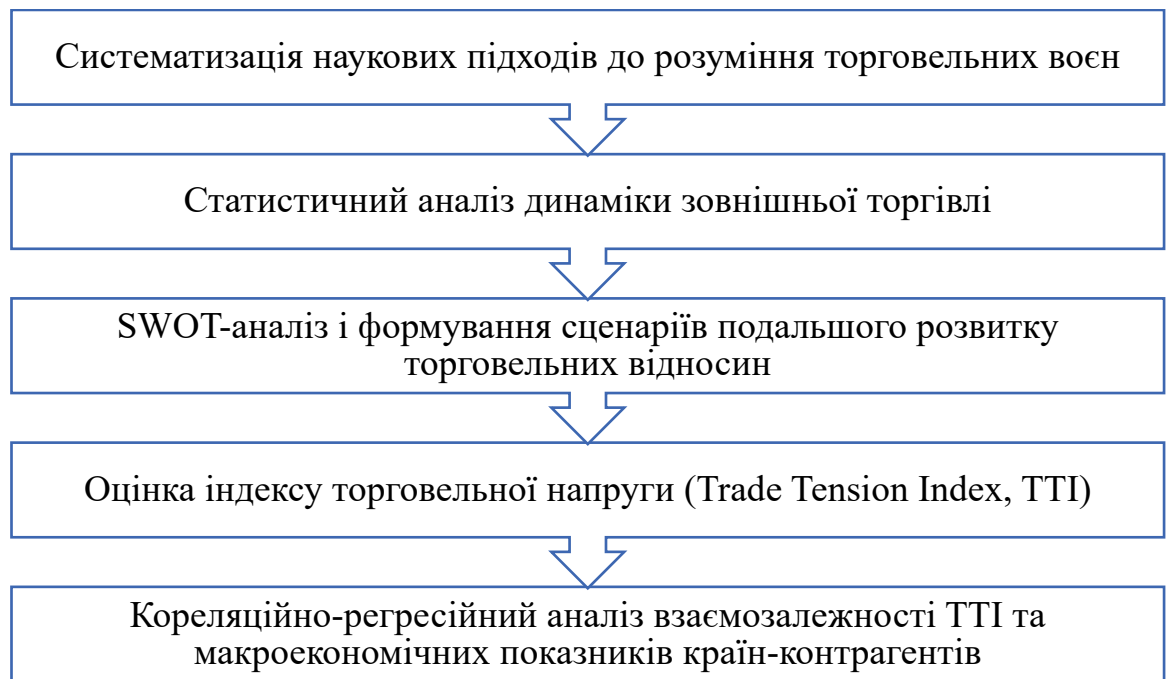


Рис. 1.9. Схема дослідження торговельної війни між країнами світу

Джерело: систематизовано автором.

Застосування зазначених методологічних принципів забезпечує узгодженість теоретичної та емпіричної частин дослідження, дозволяє простежити логічну послідовність аналізу й формує наукове підґрунтя для оцінки економічних наслідків торговельних воєн у подальших розділах роботи.

У процесі дослідження торговельних воєн між країнами застосовується поєднання загальнонаукових і спеціальних методів, що забезпечують комплексний аналіз явища з позицій теорії міжнародних економічних відносин, макроекономіки та емпіричної статистики. Таке поєднання дозволяє

розглядати торговельні війни одночасно як економічний процес і як прояв політичних рішень, що формують сучасну архітектуру глобальної торгівлі.

Загальнонаукові методи (аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія, узагальнення) використовуються для формування теоретичного базису дослідження. Вони дали змогу визначити сутність і причини торговельних воєн, виявити закономірності їх розвитку та сформулювати логічну послідовність переходу від теоретичних узагальнень до конкретних аналітичних оцінок. Наприклад, застосування методу аналізу та синтезу дозволило зіставити різні концепції – від класичної теорії порівняльних переваг Д. Рікардо до сучасної теорії стратегічної торгівлі П. Кругмана, визначивши їх місце у поясненні економічної поведінки держав під час торговельних конфліктів [39].

Індукція та дедукція використовуються для логічного переходу від емпіричних фактів (статистики експорту, імпорту, тарифів) до узагальнюючих висновків щодо наслідків торговельних воєн. Метод аналогії дав змогу порівняти торговельну війну між США та Китаєм із попередніми історичними прикладами – американсько-японськими торговельними суперечками 1980-х років або «сталевими війнами» 2000-х років. Узагальнення результатів сприяло виявленню повторюваних тенденцій, які зумовлюють циклічність торговельних протистоянь [28].

Спеціальні методи дослідження є інструментами практичної реалізації аналітичної частини роботи. До них належать порівняльний, структурний, індексний, табличний і графічний методи.

Порівняльний метод використано для оцінки відмінностей у зовнішньоторговельній політиці країн, зокрема щодо рівня тарифного захисту, масштабів нетарифних обмежень, а також їхньої еволюції протягом 2017–2024 рр. Структурний метод застосовано для аналізу змін у товарній та географічній структурі торгівлі, що дало змогу визначити найвразливіші галузі – електроніку, машинобудування, автомобілебудування, аграрний сектор. Індексний метод використано для розрахунку індексів динаміки експорту,

імпорту, торговельного балансу та індексу торговельної напруги (ТТІ). Табличний і графічний методи використовуються для наочного представлення статистичних даних, відображення взаємозв'язків між показниками та формування висновків щодо тенденцій розвитку торговельного протистояння [80].

У межах роботи методи узагальнено у вигляді систематизованої схеми (табл. 1.10), що відображає їх взаємозв'язок із завданнями дослідження та очікуваними результатами.

Таблиця 1.10

Основні методи дослідження торговельних воєн у міжнародній економіці

Група методів	Конкретний метод	Мета застосування	Приклади використання у роботі
Загальнонаукові	Аналіз і синтез	Визначення сутності та структури торговельних воєн	Узагальнення теоретичних підходів до розуміння економічних конфліктів між державами
	Індукція та дедукція	Перехід від емпіричних даних до узагальнень	Побудова логічного зв'язку між статистичними показниками і теоретичними висновками
Спеціальні економічні	Порівняльний метод	Оцінка відмінностей у політиці США та Китаю	Аналіз зміни тарифів і нетарифних заходів у 2017–2024 рр.
	Структурний аналіз	Визначення змін у товарній структурі торгівлі	Аналіз скорочення експорту США за галузями
Статистичні	Індексний метод	Кількісна оцінка динаміки торговельних потоків	Розрахунок індексу ТТІ, індексів динаміки експорту та імпорту
	Табличний та графічний методи	Візуалізація результатів	Побудова таблиць і рисунків у розділах 2.2–2.3

Джерело: систематизовано автором.

Використання цих методів забезпечує комплексний підхід до дослідження торговельних воєн, дозволяючи поєднати теоретичні

узагальнення з кількісними розрахунками та сформувані емпіричну основу для подальшого аналізу у другому розділі.

Кількісні методи дослідження відіграють центральну роль у визначенні динаміки, масштабів та наслідків торговельної війни між США та Китаєм. Їх застосування забезпечує об'єктивність висновків і дозволяє підтвердити емпірично ті закономірності, що виявлені на теоретичному рівні. На відміну від загальнонаукових і якісних підходів, кількісні методи орієнтовані на статистичне вимірювання взаємозалежностей між показниками зовнішньої торгівлі, ВВП, валютного курсу, тарифних і нетарифних заходів, а також на прогнозування можливих сценаріїв розвитку торговельних відносин [80].

Одним із базових інструментів у роботі є метод середніх та відносних величин, який використано для узагальнення динамічних показників експорту, імпорту, торговельного балансу, рівня тарифів та кількості нетарифних заходів. Його застосування дало змогу обчислити середньорічні темпи зростання експорту Китаю до США за період 2017–2024 рр., а також виявити періоди різких коливань, пов'язаних із загостренням торговельного конфлікту [33].

Другим ключовим інструментом виступає індексний метод, який забезпечує кількісну оцінку змін у зовнішній торгівлі, дозволяючи аналізувати не лише динаміку, а й структуру процесів. У межах роботи розраховуються індекси фізичного обсягу експорту, індекси цін, а також інтегральний індекс торговельної напруги (ТТІ), який включає показники середньозваженої тарифної ставки (ТАР), кількості нетарифних заходів (NTM), рівня політичної напруги (POL) та кількості технологічних обмежень (TECH). Формально цей індекс може бути поданий як зважена лінійна комбінація зазначених змінних.

Для встановлення статистичних зв'язків між динамікою індексу ТТІ та іншими макроекономічними показниками використано кореляційно-регресійний аналіз. Зокрема, оцінюється взаємозв'язок між рівнем торговельної напруги, обсягами експорту Китаю до США, ВВП обох країн, індексом промислового виробництва та валютним курсом. Такий підхід

дозволяє виявити силу та напрям зв'язку між торговельними бар'єрами і змінами у зовнішньоторговельній динаміці. За результатами розрахунків коефіцієнт кореляції між ТТІ та обсягами експорту Китаю до США становив $-0,76$, що свідчить про стійкий обернений зв'язок між рівнем напруги і торговельними обсягами.

Крім того, застосовано метод трендового аналізу та прогнозування, що дозволяє визначити загальні тенденції розвитку торговельних відносин на основі часових рядів. Для показників експорту та імпорту побудовано рівняння тренду, визначено їх форму (лінійну або поліноміальну) та отримано прогнозні значення на 2025–2027 рр. Такий підхід використано у розділі 3.1 для формування сценаріїв розвитку торговельних відносин після стабілізації торговельної напруги.

Усі застосовані кількісні методи узагальнено у таблиці 1.11, де наведено їх мету, зміст та очікувані результати.

Таблиця 1.11

Кількісні методи аналізу у дослідженні торговельних воєн між
країнами

Метод	Сутність	Мета застосування
Метод середніх та відносних величин	Розрахунок середніх і темпів зростання ключових показників	Визначення динаміки експорту, імпорту, тарифів, нетарифних заходів
Індексний метод	Порівняння змін за періодами за допомогою індексів динаміки	Кількісна оцінка структурних і цінових змін у торгівлі
Кореляційно-регресійний аналіз	Статистичне вимірювання взаємозв'язків між змінними	Визначення впливу ТТІ, ВВП і валютного курсу на обсяг експорту
Метод трендового аналізу	Аналіз динаміки часових рядів та побудова прогнозів	Виявлення тенденцій розвитку торговельних процесів

Джерело: систематизовано автором.

Методика побудови індексу торговельної напруги (ТТІ) є центральним елементом кількісного аналізу торговельної війни між США та Китаєм. Індекс розроблено для інтегрального вимірювання ступеня напруженості у

двосторонніх торговельних відносинах, враховуючи одночасно тарифні, нетарифні, політичні та технологічні чинники. Його побудова ґрунтується на методичних підходах, запропонованих у працях К. Багвелла, П. Стейгера [18], а також сучасних дослідженнях С. Аурей, М. Деворекса [19], які аналізують взаємозв'язок між торговельною політикою, макроекономічними коливаннями та рівнем невизначеності у світовій торгівлі.

Метою побудови індексу є кількісне вимірювання рівня торговельної напруги між США та Китаєм у 2017–2024 рр. і визначення його впливу на динаміку торговельних потоків. Індекс дозволяє відстежити зміни інтенсивності конфлікту впродовж періоду дії тарифних і нетарифних обмежень, а також після укладення торговельних угод.

Основними складовими індексу є такі показники:

- TAR (tariff rate) – середньозважена тарифна ставка, %;
- NTM (non-tariff measures) – кількість нетарифних заходів, введених у двосторонній торгівлі;
- POL (political tension index) – індикатор політичної напруги у відносинах між США та Китаєм (нормований від 0 до 1);
- TECH (technological restrictions) – кількість технологічних обмежень і заборон, пов'язаних із експортом високотехнологічної продукції.

Для узагальнення цих змінних використовується нормування за шкалою 0–1 та обчислення інтегрального показника за формулою:

$$TTI_t = \frac{w_1 TAR_t + w_2 NTM_t + w_3 POL_t + w_4 TECH_t}{w_1 + w_2 + w_3 + w_4}$$

де w_i – вагові коефіцієнти, що відображають відносну значущість кожного компонента у формуванні загального рівня напруги. Ваги визначено експертним шляхом з урахуванням частки впливу тарифних і нетарифних факторів на зовнішню торгівлю:

$w_1 = 0,35$ – тарифні заходи,

$w_2 = 0,25$ – нетарифні обмеження,

$w_3 = 0,20$ – політична напруга,

$w_4 = 0,20$ – технологічні бар'єри.

Таким чином, індекс ТТІ відображає загальний рівень економічного та політичного тиску у торгівлі між двома країнами. Його зростання свідчить про підвищення інтенсивності конфлікту, тоді як зниження – про тенденції до пом'якшення протистояння або стабілізацію відносин.

Побудова моделі ґрунтується на дослідженнях Auray, Devereux & Eyquem (2024), які довели, що зміна індексу торговельної напруги на 0,1 пункту призводить до скорочення темпів імпорту на 0,3–0,4 п. п. у короткостроковому періоді, а також на підходах Li & Balistreri (2019), де торговельні конфлікти трактуються як взаємозалежна система політичних і економічних факторів. Для розуміння впливу торговельної війни між США та Китаєм на економічні показники країн сформовано систему взаємопов'язаних змінних, які поділено на залежні та незалежні (табл. 1.12).

Таблиця 1.12

Система змінних для емпіричного моделювання впливу торговельної війни між країнами

Позначення	Назва показника	Одиниці виміру	Джерело даних
ΔEXP	Зміна експорту США/Китаю	%	WTO, U.S. Census Bureau, China Customs
GDP	Темп зростання реального ВВП	%	World Bank, IMF
IND	Індекс промислового виробництва	%	OECD, World Bank
TAR	Середня ставка імпортних тарифів	%	WTO Tariff Profiles
TECH	Кількість технологічних обмежень/санкцій	кількість заходів	OECD, BIS, USTR Reports
POL	Індекс політичної напруги	бал	IMF, Global Risk Index
TTI	Інтегральний індекс торговельної напруги	бал (0–1)	розраховано автором
FX	Реальний ефективний валютний курс	індекс (2010=100)	IMF, BIS

Джерело: систематизовано автором.

Для кількісного оцінювання впливу торговельної війни між США та Китаєм застосовано три взаємопов'язані моделі, що базуються на річних даних за 2010–2024 рр. Це дозволяє оцінити як безпосередній вплив тарифних та нетарифних заходів, так і опосередковані ефекти через макроекономічні показники.

Модель 1 дозволяє оцінити, як тарифні обмеження й індекс торговельної напруги впливають на зміну експорту між країнами.

$$\Delta EXP_t = \alpha_0 + \alpha_1 TAR_t + \alpha_2 TTI_t + \alpha_3 POL_t + \varepsilon_t, \text{ де} \quad (1.1)$$

ΔEXP – зміна експорту;

TAR – середня імпортна тарифна ставка;

TTI – інтегральний індекс торговельної напруги;

POL – індекс політичної напруги.

Модель 2 – з'ясувати, як торговельна напруга та тарифи впливають на темп реального ВВП США.

$$GDP_t = \beta_0 + \beta_1 TAR_t + \beta_2 TTI_t + \beta_3 IND_t + \varepsilon_t, \text{ де} \quad (1.2)$$

GDP – темп зростання ВВП;

IND – індекс промислового виробництва.

- Модель 3 дозволяє оцінити вплив технологічних санкцій і динаміки експорту на промислове виробництво країни.

$$IND_t = \gamma_0 + \gamma_1 TAR_t + \gamma_2 TECH_t + \gamma_3 \Delta EXP_t + \varepsilon_t, \text{ де} \quad (1.3)$$

$TECH$ – кількість технологічних обмежень;

ΔEXP – динаміка експорту Китаю до США.

Отже, три моделі разом створюють цілісну економетричну систему, у якій TTI виступає головним інтегральним чинником, TAR і $TECH$ – інструментами торговельної політики, а GDP , IND , ΔEXP – результативними змінними, які можна використати для прогнозування.

SWOT-аналіз застосовується у роботі для інтеграції емпіричних результатів, отриманих за допомогою економетричних і статистичних методів, з метою виявлення сильних і слабких сторін, можливостей та загроз для обох країн у контексті торговельного протистояння. Використання SWOT-аналізу

дозволяє поєднати кількісні показники – зміни ВВП, обсягів експорту, імпорту, індексу торговельної напруги (ТТІ) – із якісними характеристиками, що відображають реакцію економічних суб'єктів і державної політики. У дослідженні SWOT-аналіз виступає заключним етапом методичного інструментарію, який пов'язує результати статистичних розрахунків і прогнозної моделі. Важливою складовою методики дослідження торговельних воєн є сценарне прогнозування, яке дозволяє оцінити можливі траєкторії розвитку двосторонніх торговельних відносин за різних умов зовнішньоекономічної політики, рівня напруги та глобальних кон'юктурних змін. Застосування сценарного підходу дозволяє не лише прогнозувати кількісні зміни у торгівлі, а й сформулювати стратегічне бачення можливих наслідків торговельної війни. У подальших розділах роботи ці сценарії слугують аналітичною основою для розробки висновків і рекомендацій щодо мінімізації торговельної напруги та оптимізації економічної політики обох країн.

Отже, методика дослідження поєднує системно-історичний, інституційний, економіко-математичний та поведінково-ігровий підходи, операціоналізовані через набір змінних, моделей і індекс ТТІ і направлена на те, щоб отримати кількісно підтверджені висновки про вплив тарифних і нетарифних заходів на торгівлю США–Китай, показати галузеву асиметрію ефектів і перерозподіл потоків до третіх країн, а також розробити сценарії і практичні рекомендації щодо зниження торговельної напруги та управління ризиками ланцюгів постачання.

Висновки до першого розділу

За результатами проведеного дослідження теоретико-методичних засад аналізу торговельних воєн між США та Китаєм можна сформулювати такі висновки:

1. Торговельна війна є складною формою економічного протистояння між державами, що виникає внаслідок суперечностей у сфері зовнішньої торгівлі, політичного впливу та технологічної конкуренції. Вона характеризується застосуванням тарифних, нетарифних, валютних і політичних інструментів, спрямованих на перерозподіл ринків та захист національних інтересів. Торговельні війни є закономірним проявом глобальних дисбалансів і відображають боротьбу за лідерство в умовах посилення міжнародної взаємозалежності.

2. Основні передумови торговельних воєн пов'язані з нерівномірністю економічного розвитку, структурними відмінностями промислових систем і впливом інституційних бар'єрів у міжнародній торгівлі. Виокремлено етапи ескалації торговельних конфліктів – від виникнення спірної ситуації до системної торговельної війни – та визначено їхні характерні риси. Сучасні торговельні війни мають гібридний характер, поєднуючи економічні, політичні й технологічні інструменти впливу, що розширює коло їхніх наслідків для глобальної економіки.

3. Розкрито основні теоретичні підходи до пояснення природи торговельних війн: від класичних (меркантилізм, протекціонізм, неокласична теорія торгівлі) до неомеркантилістичних і інституціональних, які враховують роль політичних і технологічних факторів. Встановлено, що торговельні війни є не лише наслідком економічної конкуренції, але й інструментом стратегічного впливу та формування нових глобальних правил.

4. Підтверджено, що ключовими рушійними силами торговельних конфліктів виступають прагнення держав до технологічного домінування, контролю над ланцюгами доданої вартості та збереження інноваційної переваги. Водночас зростаюча економічна взаємозалежність обмежує ефективність протекціонізму та стимулює пошук нових форматів співпраці в межах міжнародних інституцій – насамперед COT, G20, PCER.

5. Методика дослідження побудована на принципах системності, комплексності, історизму та об'єктивності. Для досягнення цілей роботи

використано індексний, порівняльний, структурно-аналітичний, кореляційно-регресійний, економетричний і сценарний методи. Центральним елементом є розробка інтегрального індексу торговельної напруги (ТТІ), що відображає рівень конфліктності торговельних відносин на основі тарифних, нетарифних і технологічних показників.

6. SWOT-аналіз як інструмент якісного узагальнення дозволяє інтегрувати кількісні результати в систему стратегічної оцінки сильних і слабких сторін, можливостей і загроз для обох економік.

Таким чином, у першому розділі створено теоретико-методологічну основу для подальшого дослідження торговельного протистояння між США і КНР. Розроблена методика дозволяє поєднати теоретичні положення та кількісні інструменти аналізу/

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВІЙНИ МІЖ США ТА КИТАЄМ

2.1. Динаміка та етапи торговельного протистояння США і КНР

Період 2010–2016 рр. став основою для формування структурних передумов торговельного протистояння США і КНР. Саме у цей час відбулося зміщення центрів економічної потужності у світовій торгівлі: Китай закріпився як головний експортер промислової продукції, а США – як провідний імпортер і фінансовий центр, який забезпечував споживчий попит на глобальному ринку [81].

У 2010–2016 рр. обсяг двосторонньої торгівлі між країнами збільшився майже на 50 %, що супроводжувалося зростанням дефіциту торговельного балансу США. Імпорт китайських товарів до США у 2016 р. сягнув 463 млрд дол. США, тоді як американський експорт до КНР становив лише 115 млрд дол. США (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка експорту та імпорту між США та Китаєм у 2010–2024 рр.

Рік	Експорт США до Китаю, млрд дол.	Імпорт Китаю до США, млрд дол.	Загальний товарообіг, млрд дол.	Темп зростання, %	Сальдо торгівлі США, млрд дол.
2010	91,9	365,0	456,9	–	–273,1
2012	110,6	425,6	536,2	+17,3	–315,0
2014	123,7	468,5	592,2	+10,4	–344,8
2016	115,6	463,0	578,6	–2,3	–347,4
2018	120,2	539,6	659,8	+14,0	–419,4
2019	106,6	451,6	558,2	–15,4	–345,0
2020	124,4	435,4	559,8	+0,3	–311,0
2021	151,1	506,4	657,5	+17,4	–355,3
2022	153,7	537,0	690,7	+5,0	–383,3
2023	147,8	504,9	652,7	–5,5	–357,1
2024	149,2	486,0	635,2	–2,7	–336,8

Джерело: складено автором за даними [83, 74]

У 2010 р. Китай забезпечував лише десяту частину світового експорту, в вже у 2016 р. – понад 13 %. США, зберігаючи лідерство у сфері послуг, почали втрачати частку у промисловому виробництві, що створило соціально-економічне напруження у середині країни та сформувало політичний запит на протекціонізм. Паралельно Китай розвивав індустріальну базу, орієнтовану на виробництво електроніки, машинобудування, текстилю та товарів споживчого попиту. Ці галузі формували основу його експортної моделі. США, у свою чергу, зосереджувалися на секторі послуг, фінансових операціях і високотехнологічному виробництві, залишаючи частину виробничих ланцюгів у зовнішніх юрисдикціях. Це призвело до структурного дисбалансу: американська економіка залежала від імпорту споживчих товарів, а китайська – від зовнішнього попиту. Така асиметрія посилила політичну чутливість торговельних відносин. Після фінансової кризи 2008 р. у США активізувалася дискусія щодо «несправедливої конкуренції» Китаю – через заниження курсу юаня, державні субсидії експортерам і порушення прав інтелектуальної власності. Це стало ключовим аргументом для майбутніх протекціоністських заходів адміністрації США у 2017–2018 рр. [49]

Поступове зростання торговельного дефіциту та зміцнення позицій Китаю у глобальному експорті стали головними економічними каталізаторами конфлікту [36].

Структурні дисбаланси між відкритими економіками з різними рівнями продуктивності часто стають основою для торговельних конфліктів. Таким чином, до 2016 р. було сформовано три ключові передумови для ескалації, а саме накопичений торговельний дефіцит США, зростання індустріального впливу Китаю, посилення політичних аргументів щодо «економічної справедливості» [47].

Період 2017–2024 рр. характеризується поетапним загостренням торговельних відносин США і КНР, яке відбувалося хвилеподібно – від ескалації до тимчасових спроб стабілізації. На відміну від звичайних тарифних суперечок, торговельна війна США–Китай набула комплексного характеру,

поєднавши економічні, політичні, технологічні та геоекономічні елементи. Особливістю цього конфлікту стала не лише масштабність застосованих тарифів, а й системність – залучення до протистояння стратегічних галузей, фінансових механізмів і державних корпорацій. OECD (2023) у своєму звіті наголошує, що після 2018 року жодна інша пара країн не запроваджувала настільки великого пакету взаємних обмежень у світовій торгівлі [47].

У березні 2017 р. адміністрація США ініціювала розслідування щодо практик Китаю у сфері інтелектуальної власності (розділ 301 Закону про торгівлю). У серпні того ж року розпочалася підготовка до введення тарифів. Китай відповів заявами про можливі контрзаходи. У липні 2018 р. США запровадили 25% тариф на китайський імпорт вартістю 34 млрд дол. США, а згодом розширили перелік до 250 млрд дол. Китай відповів дзеркальними тарифами на 110 млрд дол. Паралельно США вносили до “чорних списків” технологічні компанії (Huawei, ZTE). У серпні 2019 р. було запроваджено додаткові мита на товари вартістю 300 млрд дол [23].

Підписання “Phase One Deal” у січні 2020 р. стало спробою знизити напругу. Китай погодився збільшити імпорт американських товарів на 200 млрд дол. протягом двох років, тоді як США тимчасово заморозили нові тарифи. Проте, за даними Інституту міжнародної економіки Петерсона, угода була виконана лише на 57 %. Пандемія COVID-19 і логістичні збої частково зменшили обсяги торгівлі, але не призвели до скасування тарифів [21].

Після 2022 р. конфлікт набув технологічного виміру. США ухвалили «CHIPS and Science Act» (2022) та «Inflation Reduction Act» (2023), що передбачають підтримку національного виробництва напівпровідників і обмеження експорту високотехнологічного обладнання до КНР. У відповідь Китай посилив обмеження на експорт рідкоземельних металів і хімічних компонентів для мікросхем. У таблиці 2.2 систематизовано основні етапи ескалації торгівельної війни між США та Китаєм.

Таблиця 2.2

Етапи ескалації торговельної війни між США та Китаєм (2017–2024 рр.)

Етап	Період	Ключові події	Основні заходи	Характеристика фази
1. Ініціація	2017 – поч. 2018	Розслідування за розділом 301; перші заяви про дисбаланс	Підготовка до тарифів, попередні консультації	Формування риторики протекціонізму
2. Ескалація	2018–2019	Тарифи США на 34, 200, 300 млрд дол.; відповіді Китаю	Взаємні тарифи, обмеження у high-tech	Пік торговельної напруги
3. Стабілізація	2020–2021	“Phase One Deal”, пандемія COVID-19	Часткове зниження бар’єрів, сповільнення торгівлі	Тимчасове послаблення конфлікту
4. Технологічне суперництво	2022–2024	CHIPS Act, санкції проти Huawei, експортні обмеження	Спрямовані технологічні бар’єри, контроль інвестицій	Перехід у фазу структурного протистояння

Джерело: складено автором на основі даних [23, 47, 81]

Для об’єктивної оцінки інтенсивності торговельного протистояння США і КНР використано індекс торговельної напруги (Trade Tension Index, TTI). Цей індекс інтегрує п’ять груп показників – тарифні ставки (TAR), нетарифні заходи (NTM), політичну напругу (POL), зміну обсягів експорту (ΔEXP) та технологічні обмеження (TECH), які систематизуємо у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Основні показники індексу торговельної напруги

Рік	TAR (середньозважена тарифна ставка, %)	NTM (кількість нетарифних заходів)	POL (індекс політичної напруги, 0– 1)	ΔEXP (зміна експорту Китаю до США, %)	TECH (кількість технологічних обмежень)
2017	3,4	22	0,25	+8,2	0
2018	8,6	57	0,58	–6,7	4
2019	17,5	93	0,82	–12,3	9
2020	15,9	88	0,56	+1,9	6
2021	14,7	75	0,52	+5,4	7
2022	16,1	98	0,70	–4,8	11
2023	17,0	112	0,77	–6,1	13
2024	15,6	105	0,68	–1,5	10

Джерело: систематизовано автором за даними [81]

Застосування індексу ТТІ дозволяє кількісно виміряти динаміку конфлікту у 2017–2024 рр. та порівняти її з макроекономічними показниками США й Китаю. Методика побудови ґрунтується на стандартизації вихідних показників (z-score) і їх зважуванні за методом головних компонент, що забезпечує статистичну збалансованість.

Як свідчать результати розрахунків, протягом 2017–2019 рр. відбулося різке підвищення індексу ТТІ – з 0,32 до 0,84, що відповідає фазі активної ескалації тарифних заходів. У 2020–2021 рр. значення знизилося до 0,55 через часткову стабілізацію (“Phase One Deal”), проте після 2022 р. знову спостерігається підйом напруги до 0,78, зумовлений технологічними санкціями (рис. 2.1).

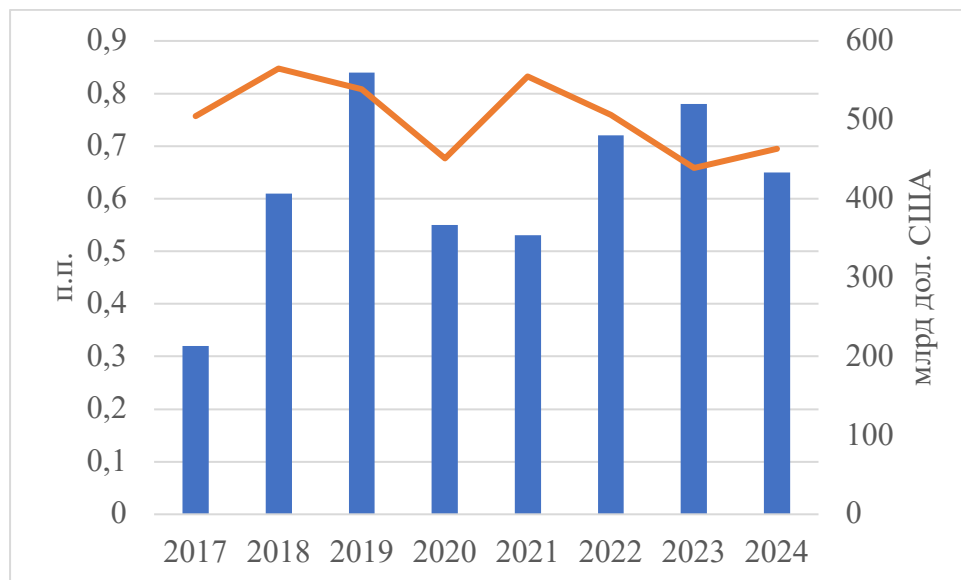


Рис. 2.1. Динаміка індексу торгівельної напруги між США та Китаєм та експорту Китаю до США у 2017–2024 рр.

Джерело: розраховано автором за даними [83].

Ключовим драйвером зростання ТТІ виступає паралельне збільшення тарифних і нетарифних бар'єрів, тоді як політична напруга (POL) та технологічні обмеження (TECH) відіграють роль каталізаторів у фазах пікової ескалації. Особливо значущими виявилися роки 2018–2019, коли сукупний обсяг американських тарифів проти китайського імпорту зріс у п'ять разів, а кількість нових нетарифних заходів майже потроїлася [23].

Порівняння індексу ТТІ з обсягом двостороннього товарообігу між США та Китаєм показує зворотний зв'язок між рівнем торговельної напруги та динамікою торгівлі. Коефіцієнт кореляції між ТТІ і темпами експорту Китаю до США становить – 0,76, що свідчить про наявність причинно-наслідкового зв'язку між політичними рішеннями й економічною динамікою [23].

Торговельна війна між США та КНР набула особливої гостроти саме через галузеву асиметрію впливу тарифів. Її наслідки розподілилися нерівномірно між секторами: промисловість і технологічні галузі Китаю зазнали суттєвого обмеження експорту, тоді як споживчі ринки США відчули зростання імпорتنих цін і перебої у постачанні.

Найбільше від тарифних і нетарифних заходів постраждали п'ять груп товарів:

1. Електроніка та комп'ютерні комплектуючі,
2. Машинобудування та метали,
3. Сільськогосподарська продукція,
4. Автомобілі та комплектуючі,
5. Хімічна промисловість і матеріали високих технологій [47].

Китай зазнав обмежень у галузях, які формують основу його технологічного експорту, тоді як США – у сферах, де спостерігається залежність від китайських напівфабрикатів і комплектуючих (табл. 2.3).

Як видно з таблиці, найбільший спад експорту спостерігається у високотехнологічних і машинобудівних секторах, що пов'язано з переходом конфлікту у фазу технологічного суперництва після 2020 року. Технологічні санкції США проти Huawei, SMIC та інших компаній призвели до зниження експорту електроніки з Китаю на понад 20 %. [53]

Таблиця 2.3

Зміни середніх тарифів і обсягів експорту за основними галузями у
2017–2024 рр.

Галузь	Середній тариф США на імпорт з Китаю, %	Середній тариф Китаю на імпорт із США, %	Зміна експорту Китаю до США, %	Зміна експорту США до Китаю, %	Основні види обмежень
Електроніка, напівпровідники	18,2	11,5	–23,4	–9,1	Технологічні санкції, заборони експорту обладнання
Метали, машинобудування	25,0	22,4	–16,2	–13,8	Тарифи на сталь, алюміній, промислові деталі
Сільське господарство	9,3	31,6	–5,2	–22,7	Квоти, субсидії, експортні обмеження
Автомобілі, комплектуючі	21,5	15,0	–18,4	–11,3	Мита на автомобілі та акумулятори
Хімічна та фармацевтична продукція	11,8	9,7	–8,6	–5,9	Експортні ліцензії, контроль інвестицій

Джерело: складено автором за даними [81]

З іншого боку, аграрний сектор США виявився вразливим через зниження китайських закупівель сої, кукурудзи та свинини. За оцінками Peterson Institute, у 2018–2019 рр. частка американської сої на китайському ринку зменшилася з 36 % до 13 %, що спричинило значні втрати фермерських доходів [23].

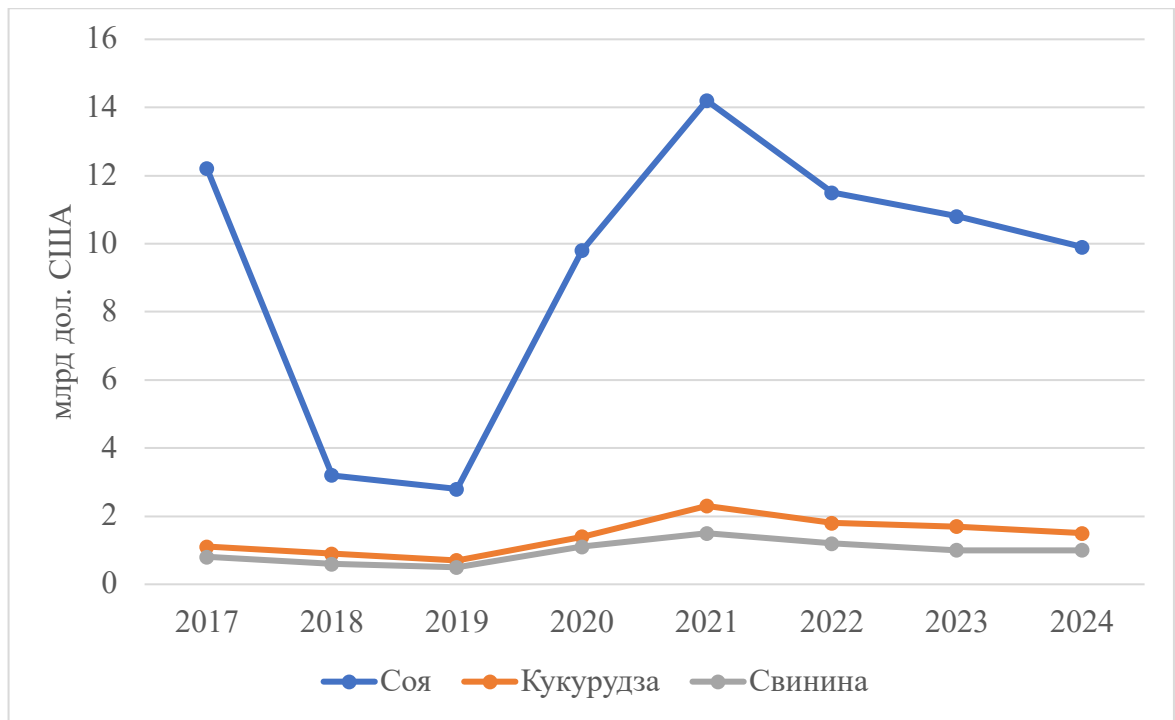


Рис. 2.2. Обсяг експорту основних аграрних товарів США у Китай у 2017-2024 рр.

Джерело: складено автором за даними [83]

Галузева структура торговельної війни демонструє високу селективність впливу: тоді як США прагнули зменшити залежність від китайського імпорту у стратегічних секторах, Китай втратив частину позицій у галузях високих технологій. При цьому економічні витрати виявилися взаємними – промислове виробництво обох країн сповільнилося, а глобальні ланцюги постачання зазнали структурного переформатування [36].

Для США головним трендом стало зниження частки Китаю у торгівлі та переорієнтація ланцюгів постачання у межах Північної Америки та країн-партнерів із подібними політичними інтересами (рис. 2.3).

У 2017 р. частка Китаю становила 15,9 %, тоді як у 2024 р. – лише 12,3 %. Це наслідок високих тарифів, обмежень на імпорт електроніки та державної політики friend-shoring. Частка Мексики в імпорті США зросла з 13,4 % до 15,7 %, а Канади – з 14,8 % до 15,2 %, що свідчить про успішне функціонування угоди USMCA (оновлена NAFTA) та активний розвиток спільних виробничих ланцюгів у автомобілебудуванні та енергетиці. В'єтнам

збільшив частку з 2,7 % до 4,8 %, ставши важливим центром складання електроніки, а Південна Корея – з 3,1 % до 3,8 %, посиливши експорт напівпровідників та акумуляторів. Підвищення частки Індії та Тайваню – це результат диверсифікації у сфері технологій і фармацевтики, а також обмеження співпраці США з китайськими постачальниками мікросипів.

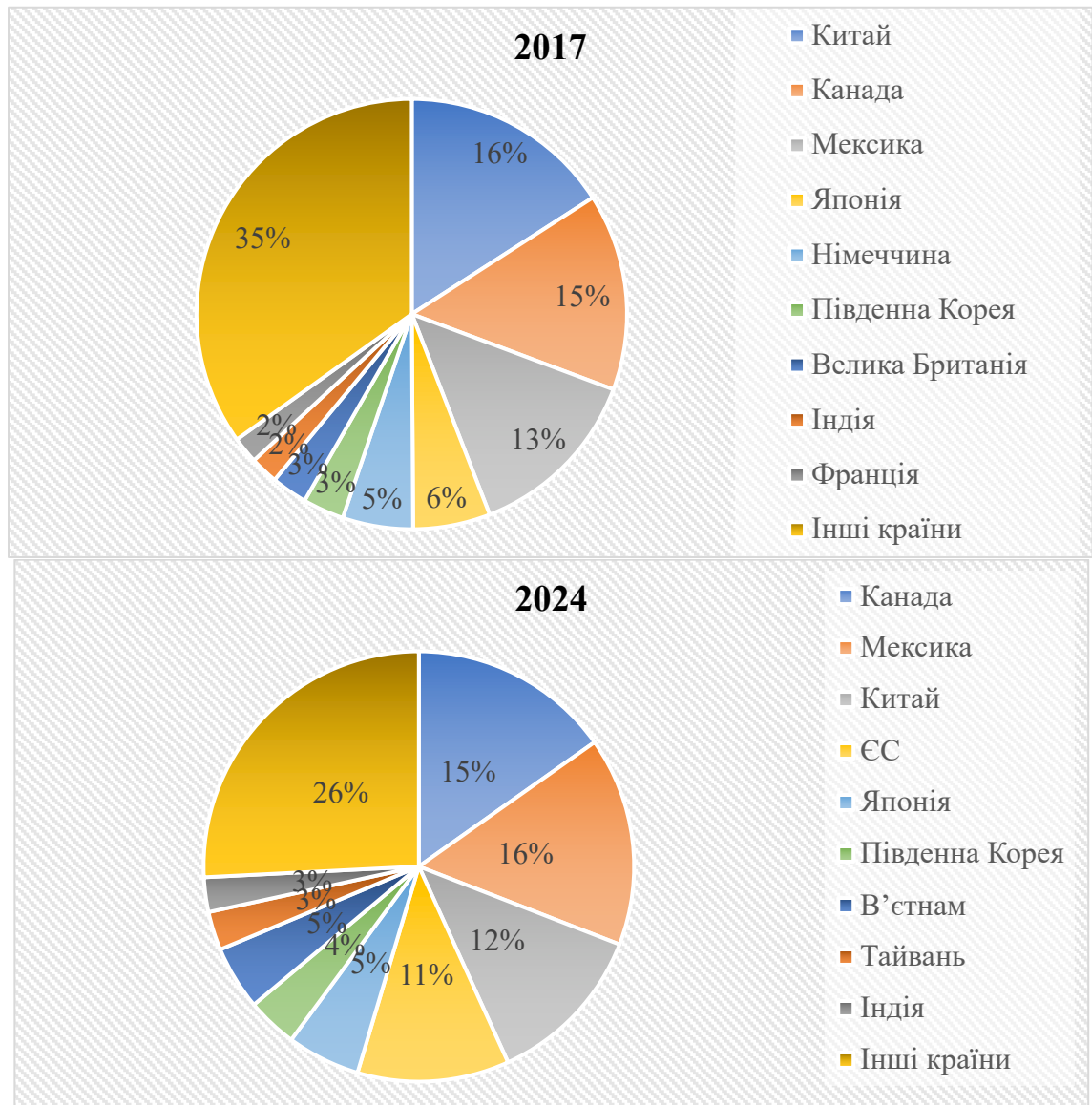


Рис. 2.3. Географічна структура експорту США у 2017 р. та 2024 р.

Джерело: складено автором за матеріалами: [25, 83]

Таким чином, зовнішня торгівля США поступово переформатувалась у напрямі геоекономічного «дружнього виробництва», що зменшує залежність від Китаю, але збільшує взаємозалежність з партнерами Американського континенту та союзниками в Азії.

Географічна структура експорту Китаю показує зменшення частки Китаю у структурі імпорту США та відповідне збільшення частки Мексики і В'єтнаму (рис. 2.4).

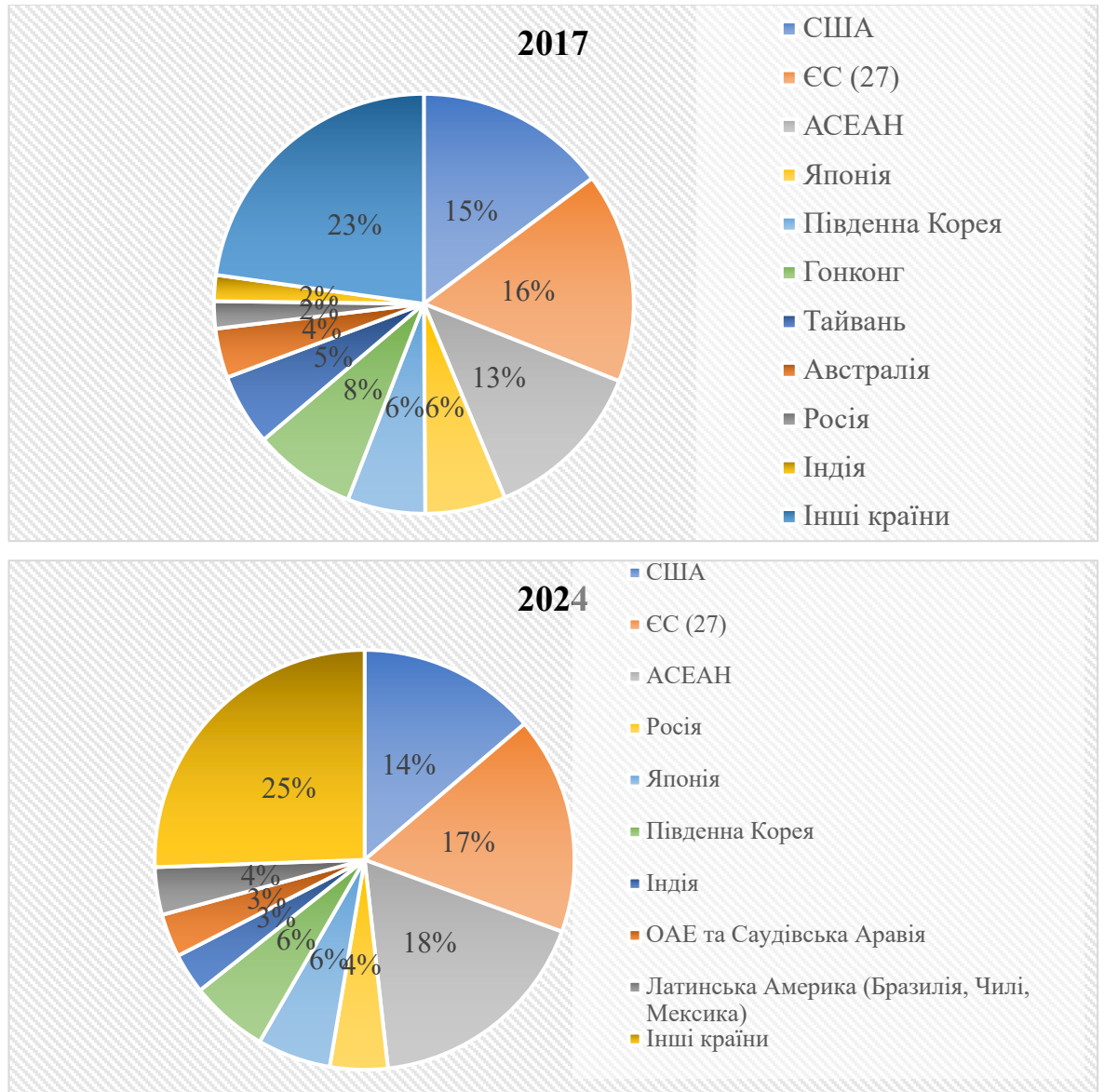


Рис. 2.4. Географічна структура експорту Китаю у 2017 р. та 2024 р.

Джерело: складено автором за матеріалами: [41, 83]

Ескалація тарифних і нетарифних заходів спричинила перерозподіл світових торговельних потоків – частина імпорту США, що раніше надходив із Китаю, була заміщена поставками з АСЕАН, Мексики та частково ЄС. Водночас Китай переорієнтував експорт на ринки Гонконгу, АСЕАН,

Близького Сходу та Африки. Перерозподіл потоків знизив двосторонню взаємозалежність США та КНР, але підвищив складність ланцюгів постачання та витрати адаптації.

Отже, період 2010–2016 рр. заклав структурні дисбаланси, що стали економічним підґрунтям торгівельного протистояння між США та Китаєм. У 2017–2024 рр. торговельна війна пройшла чотири етапи – від ініціації до технологічного суперництва, що відобразилося у динаміці індексу торговельної напруги. Кількісний аналіз ТТІ показав стійкий зворотний зв'язок між напругою та темпами двосторонньої торгівлі. Галузевий зріз виявив найбільшу чутливість високотехнологічних секторів і машинобудування, тоді як аграрний сегмент США зазнав втрат через переорієнтацію закупівель Китаю. На глобальному рівні спостерігається відхилення торгівлі на користь АСЕАН і Мексики, що поглиблює регіоналізацію й фрагментацію ринків.

2.2. Галузеві та структурні аспекти торговельної війни між США та Китаєм

Розвиток торговельних відносин між США та КНР у 2010–2024 рр. демонструє складну комбінацію взаємної залежності та конкуренції. На початку періоду обидві економіки відігравали взаємодоповнювальні ролі – Китай забезпечував глобальні ланцюги постачання промисловою продукцією, тоді як США формували попит і технологічні стандарти. Після 2018 року торговельна динаміка зазнала значних коливань унаслідок введення тарифів і нетарифних обмежень, що змінило структуру товарних потоків і обсяг двосторонньої торгівлі [81].

Аналіз структури двосторонньої торгівлі між США та Китаєм свідчить, що основні зміни у 2010–2024 рр. відбувалися не лише за обсягами, а й за галузево-технологічним профілем. Високотехнологічні товари – електроніка, обладнання зв'язку, оптичні прилади – стали ключовим полем конфлікту, тоді

як середньо- і низькотехнологічні галузі (текстиль, меблі, базові метали) залишалися відносно стабільними [47].

Китай протягом досліджуваного періоду здійснив поступовий перехід від експорту товарів з низькою доданою вартістю до виробів середнього й високого технологічного рівня, у той час як США продовжували спеціалізуватися на постачанні продукції авіаційної, фармацевтичної, аграрної та ІТ-сфер. За даними Світового банку, частка високотехнологічної продукції в експорті КНР зростає з 26 % у 2010 р. до понад 34 % у 2023 р., тоді як у США цей показник зріс незначно – з 29 % до 31 % (рис. 2.5).

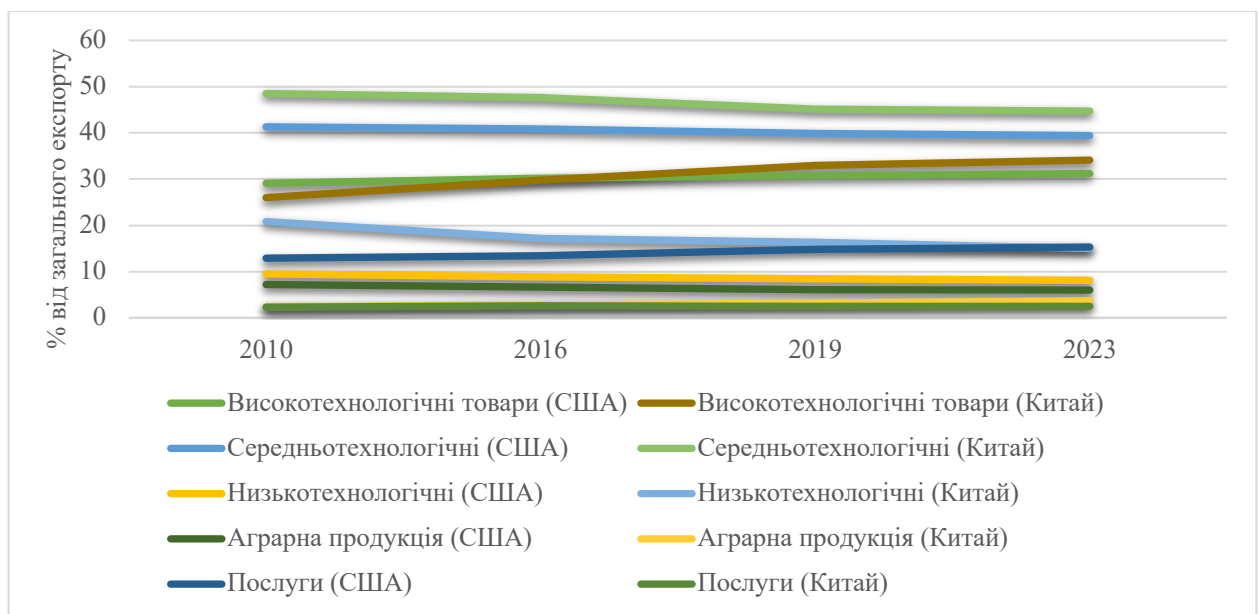


Рис. 2.5. Структура експорту США та Китаю за технологічними секторами, % до загального експорту

Джерело: складено автором за матеріалами: [83]

Отже, Китай поступово зміцнив позиції у високотехнологічному секторі, особливо після 2016 р., коли в межах програми “Made in China 2025” почали активно розвиватися галузі електроніки, автомобілебудування й нових матеріалів. Попри торговельні бар’єри, частка таких товарів в експорті Китаю зросла навіть у роки пікової ескалації (2018–2019), що свідчить про високу стійкість виробничих ланцюгів. У США натомість зберігається висока частка середньотехнологічних товарів, передусім авіаційної та машинобудівної

продукції, тоді як сегмент низькотехнологічного експорту скоротився до менш ніж 9 %. Одночасно спостерігається швидке зростання експорту послуг (у тому числі цифрових), що частково компенсує втрати у товарній торгівлі. Для США характерне розширення сегмента послуг, тоді як у Китаї зростання технологічного експорту має переважно промислову основу [74].

Розглянемо ключові напрями двосторонньої торгівлі між США та Китаєм (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Порівняльна динаміка галузевих показників США та Китаю під впливом торговельної війни (2017–2024 рр.)

Галузь	Показник	2017	2019	2021	2023	Зміна 2017–2023, %
Електроніка, напівпровідники	Експорт Китаю до США, млрд дол.	152,4	118,0	132,5	117,0	–23,3
	Експорт США до Китаю, млрд дол.	37,2	34,1	39,8	35,7	–4,0
Автомобілі та комплектуючі	Експорт Китаю до США, млрд дол.	14,6	11,2	15,7	19,3	+32,2
	Експорт США до Китаю, млрд дол.	10,1	7,4	8,6	9,9	–2,0
Сільське господарство	Експорт США до Китаю, млрд дол.	24,2	13,2	26,5	28,1	+16,1
	Експорт Китаю до США, млрд дол.	7,9	5,6	6,2	6,5	–17,7
Метали та машинобудування	Експорт Китаю до США, млрд дол.	55,3	39,4	44,7	47,8	–13,5
	Експорт США до Китаю, млрд дол.	8,9	7,1	7,9	8,5	–4,5

Джерело: складено автором на основі [83]

Як видно з таблиці, електронна промисловість стала найбільш вразливою до технологічних санкцій. У 2017–2023 рр. китайський експорт напівпровідників до США скоротився на понад 23 %, що спричинило дефіцит компонентів у ланцюгах постачання. Зі свого боку, США втратили частину ринку через обмеження експорту високотехнологічних чипів, які становили понад 60 % поставок у цьому сегменті.

Автомобільна галузь продемонструвала зворотну тенденцію – китайський експорт зріс на 32 % за рахунок нарощення виробництва електромобілів і акумуляторів. США залишалися експортером преміум-класу, однак їхні обсяги поставок до Китаю не відновилися до рівня 2017 р. Аграрний сектор США зазнав значних коливань. У 2018–2019 рр. китайські закупівлі сої скоротилися вдвічі, однак після підписання “Phase One Deal” експорт поступово відновився. Китай компенсував частину втрат імпортом із Бразилії та Аргентини, що свідчить про стратегічну диверсифікацію постачальників. У металургії обидві країни зазнали втрат. США застосували 25 % тарифи на китайську сталь та 10 % на алюміній, на що КНР відповіла дзеркальними обмеженнями. Хоча після 2021 р. торгівля частково відновилася, структура експорту змістилася у бік менш капіталомістких позицій [74].

Отже, аналіз товарної структури експорту показав, що Китай закріплюється у високотехнологічних виробництвах, тоді як США зберігають перевагу у сфері послуг і інтелектуальної власності. Відтак, між країнами формується технологічна асиметрія – виробничо-технологічна база Китаю проти інноваційно-дослідної бази США, що загострює торговельне протистояння. Електроніка та машинобудування є найбільш чутливими до тарифів, тоді як автомобільна й аграрна галузі демонструють адаптивність через диверсифікацію. Таким чином, торговельна війна між США та Китаєм не лише зменшила обсяги торгівлі, а й змінила її внутрішню структуру – замість взаємного доповнення спостерігається стратегічне дублювання виробництва.

2.3. Аналіз сучасних тенденцій і сценаріїв розвитку торговельних відносин США і КНР

Після ескалації торговельної війни 2018–2020 рр. зовнішньоторговельна політика Сполучених Штатів Америки та Китайської Народної Республіки набула нової системної динаміки. Відносини між двома провідними економіками світу трансформувалися від класичної моделі взаємної вигоди до

моделі стратегічної конкуренції, у якій політичні, технологічні та фінансові інструменти дедалі частіше замінюють ринкові механізми [47].

Починаючи з 2021 року, унаслідок зниження тарифного тиску після “Phase One Agreement”, спостерігається часткове відновлення обсягів двосторонньої торгівлі, проте її структура та регуляторні механізми зазнали суттєвих змін. США поступово реалізують стратегію friend-shoring – перенесення виробництв і постачань у межі дружніх юрисдикцій (Мексика, В’єтнам, Польща), тоді як Китай формує інтеграційну стратегію “Belt and Road Initiative 2.0” та зміцнює партнерство в межах RCEP і BRICS+ [81].

Сучасний етап торговельної взаємодії можна охарактеризувати як постконфліктний, але не постконкурентний. Попри офіційну відсутність нових тарифних підвищень, напруга між державами підтримується технологічними санкціями, контролем інвестицій і регіональною переорієнтацією потоків товарів. Ця трансформація поступово формує двополярну систему глобальної торгівлі, де обидві сторони прагнуть не лише зберегти економічну вагу, а й посилити автономність своїх виробничих ланцюгів (табл. 2.5).

Після піку торговельної напруги 2022–2023 рр. спостерігається поступове зниження ТТІ та стабілізація тарифного тиску на фоні помірного зростання взаємної торгівлі. Хоча середньозважена тарифна ставка залишається вищою за рівень 2017 р., поступова адаптація економік до нових регуляторних умов дозволила уникнути повторного обвалу експорту та імпорту.

Водночас структура торговельної напруги змінилася якісно: якщо у 2018–2020 рр. домінували тарифні обмеження, то з 2021 р. на перший план вийшли технологічні та інвестиційні заходи контролю. Зростання кількості технологічних обмежень (з 75 до понад 100) і посилення політичного фактора в регіональній торговій стратегії зумовили поступове переформатування глобальних ланцюгів вартості.

Таблиця 2.5

Ключові напрями трансформації зовнішньоторговельної політики США
та Китаю в посткризовий період

Напрямок	США	Китай
Торговельна стратегія	Перехід до friend-shoring і near-shoring: перенесення виробництва до союзників (Мексика, В'єтнам, Польща).	Розширення Belt and Road Initiative 2.0, активізація RCEP, BRICS+, угод з країнами Глобального Півдня.
Технологічна політика	Закон CHIPS and Science Act (2022), обмеження експорту мікрочипів, стимулювання внутрішнього виробництва.	Державна програма технологічної самодостатності та субсидування напівпровідників (SMIC, Huawei).
Інвестиційна політика	Контроль інвестицій у критичні галузі Китаю, посилення механізму CFIUS.	Лібералізація іноземних інвестицій у високотехнологічні зони, спрощення процедур для партнерів BRICS.
Торговельна екологізація	Просування Inflation Reduction Act (2022) і «зеленої» промисловості.	Інтеграція кліматичних компонентів у BRI, розвиток «зелених» коридорів поставок.
Цифрова торгівля	Підтримка угод у межах Indo-Pacific Economic Framework (IPEF), стандарти кібербезпеки.	Цифровий юань, пілотні зони e-commerce та цифрового експорту.

Джерело: узагальнено автором за матеріалами [23, 47, 81, 83]

Проведений аналіз показує, що з 2021 року зовнішньоторговельна політика США й Китаю демонструє стійку дивергенцію, хоча обидві країни декларують прагнення до стабільності. США намагаються переформатувати глобальні ланцюги постачання через friend-shoring, обмежуючи доступ Китаю до критичних технологій. Китай відповідає посиленням регіональної інтеграції, насамперед у межах RCEP і BRICS+, створюючи альтернативну систему торговельних альянсів.

SWOT-аналіз торговельних стратегій США та Китаю дозволяє узагальнити структурні переваги, вразливості, можливості й загрози двох найбільших економік світу. Цей метод забезпечує інтеграцію кількісних і якісних оцінок, дозволяючи визначити потенційні напрями розвитку двосторонньої торгівлі та оцінити їх вплив на глобальну економічну стабільність.

Таблиця 2.6.

SWOT-аналіз торговельних стратегій США та Китаю

Елементи SWOT	США	Китай
S (Strengths) – Сильні сторони	Високий рівень технологічного розвитку й інновацій; глобальна роль долара; розвинена фінансова й логістична інфраструктура; потужна система захисту інтелектуальної власності.	Виробнича масштабність і диверсифікованість експорту; доступ до дешевших ресурсів; гнучка державна підтримка промисловості; активна інтеграційна політика (RCEP, BRICS+).
W (Weaknesses) – Слабкі сторони	Хронічний дефіцит торговельного балансу; політична поляризація, що ускладнює послідовну економічну політику; висока вартість виробничих факторів.	Залежність від імпорту енергоносіїв; обмежений доступ до критичних технологій; ризики санкційного тиску; надмірна роль державних компаній.
O (Opportunities) – Можливості	Диверсифікація ланцюгів постачання через friend-shoring; посилення співпраці з ЄС і країнами АСЕАН; лідерство у сфері ШП, біоекономіки та «зеленої» промисловості.	Розширення ініціативи Belt and Road 2.0; створення нових торговельних альянсів; розвиток внутрішнього попиту в межах моделі подвійної циркуляції.
T (Threats) – Загрози	Конкуренція Китаю у високотехнологічних секторах; фрагментація глобальної торгівлі; ризики фінансових санкцій від союзників.	Геополітична напруга зі США; зниження світового попиту; технологічна ізоляція; загострення валютних ризиків.

Джерело: узагальнено автором за матеріалами [23, 47, 81, 83]

SWOT-аналіз демонструє, що обидві держави володіють значним економічним потенціалом, але різні за природою переваги формують асиметричну взаємозалежність. США зберігають глобальну фінансову домінанту та технологічне лідерство, тоді як Китай компенсує це виробничою гнучкістю та регіональною інтеграцією. Водночас слабкі сторони обох сторін створюють передумови для циклічних хвиль напруги: у США – через політичну мінливість та дефіцит балансу, у Китаю – через обмеження доступу до інновацій і залежність від зовнішніх ринків. Це пояснює, чому навіть у фазі відносної стабільності після 2021 р. відносини залишаються конкурентними.

На основі виявлених сильних і слабких сторін можливо окреслити три базові сценарії розвитку двосторонніх торговельних відносин, які відрізняються рівнем напруги, політичної взаємодії та економічної інтеграції.

Для визначення потенційних траєкторій еволюції двосторонніх торговельних відносин застосовано сценарний підхід. У межах цього підходу виділено три базові сценарії – конкурентний, збалансований та коопераційний, які різняться за рівнем політичної напруги, тарифного тиску та технологічної взаємодії (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Порівняльна характеристика сценаріїв розвитку торговельних відносин між США і КНР до 2030 р.

Показник	Конкурентний сценарій	Збалансований сценарій	Коопераційний сценарій
Політична взаємодія	Збереження стратегічного протистояння, посилення санкцій	Контрольована конкуренція, часткове пом'якшення обмежень	Відновлення двостороннього діалогу, спільні ініціативи
Торговельна політика	Підвищення тарифів, технологічна ізоляція	Часткове зниження тарифів, взаємні поступки у секторах	Зниження тарифів, відновлення механізмів узгодження
Технологічна взаємодія	Подальше розмежування стандартів і платформ	Координація стандартів у вибраних галузях (зелена енергетика, фармацевтика)	Спільні дослідницькі проекти, обмін технологіями
Обсяг торгівлі (2025–2030)	Зростання <2 % на рік	Зростання 2,5–3 % на рік	Зростання >3,5 % на рік
Вплив на ВВП США	–0,3–0,4 п. п. до базового рівня	Нейтральний ефект	+0,2–0,3 п. п. до базового рівня
Вплив на ВВП Китаю	–0,5–0,6 п. п. до базового рівня	Нейтральний ефект	+0,3–0,4 п. п. до базового рівня
Глобальна роль	Дві паралельні технологічні системи	Формування блоків з частковою інтеграцією	Відновлення елементів глобальної взаємозалежності
Ключові ризики	Ескалація санкцій, технологічний розрив	Нестійкість компромісів, політична мінливість	Надмірна відкритість, залежність від зовнішніх рішень

Джерело: узагальнено автором за матеріалами [23, 47, 81, 83]

Для кількісної оцінки сценаріїв розраховано прогнозну динаміку індексу торговельної напруги (ТТІ) та темпів росту торгівлі до 2030 року (табл. 2.7а).

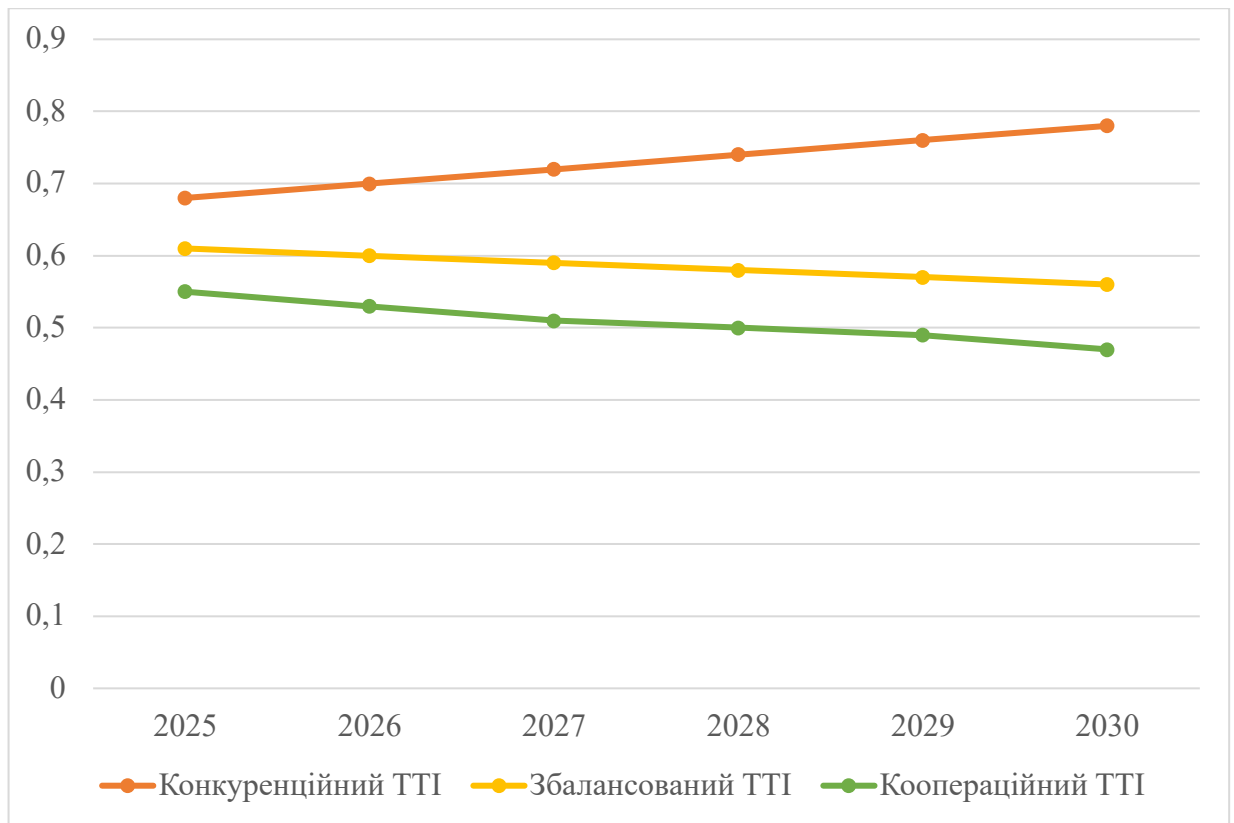


Рис. 2.6. Прогноз динаміки індексу торговельної напруги (ТТІ) за сценаріями, 2025–2030 рр.

Джерело: розраховано автором за даними [83]

Найімовірнішим до 2030 року є збалансований сценарій, що передбачає контрольовану конкуренцію з обмеженими зонами співпраці у сфері зеленої енергетики, цифрових технологій і фінансової стабільності. Цей варіант дозволяє зберегти інституційну стійкість світової торгівлі, уникнувши глибокої фрагментації глобальних ланцюгів вартості.

Попри певні передумови для переходу до коопераційного сценарію, технологічна ізоляція Китаю та збереження політичної конкуренції у США ускладнюють повну лібералізацію. Отже, базовий сценарій (рис. 2.7) передбачає стабілізацію торговельного сальдо, помірне зростання обсягів взаємної торгівлі (до 3 % на рік) і поступове формування нової архітектури глобальної торгівлі, заснованої на регіональних центрах сили.

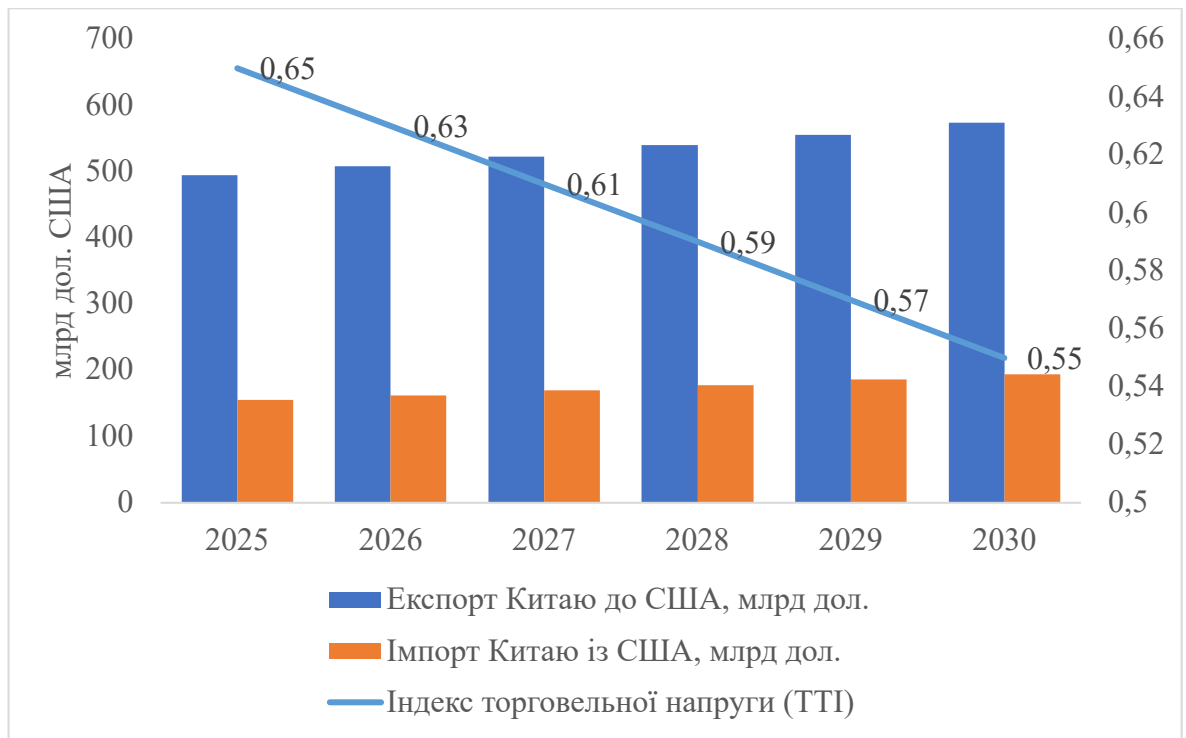


Рис. 2.7. Прогноз основних показників двосторонньої торгівлі між США та Китаєм у базовому сценарії, 2025–2030 рр.

Джерело: узагальнено автором за матеріалами [23, 47, 81, 83]

За прогнозом, обсяги торгівлі між США та Китаєм зростатимуть у середньому на 2,5–3,5 % щорічно, що є помірним темпом відновлення порівняно з доконфліктним періодом. Торговельне сальдо залишатиметься від’ємним для США, однак його приріст сповільниться. Ключовим драйвером стабілізації стане адаптація транснаціональних корпорацій до нових вимог ланцюгів постачання, а також цифровізація торгівлі [36].

Проведений аналіз сучасних тенденцій і сценаріїв розвитку торговельних відносин між США і КНР свідчить, що у посткризовий період (2021–2025 рр.) відбулася глибока трансформація моделі їхньої взаємодії – від ліберальної взаємозалежності до контрольованої конкуренції. Торговельна політика обох країн стала більш цілеспрямованою, стратегічною й вибірковою, що проявляється у посиленні технологічного протекціонізму, friend-shoring, переорієнтації ланцюгів постачання та активізації регіональних інтеграційних форматів.

Виявлені тенденції засвідчують, що торговельне протистояння між США та Китаєм набуло системного характеру, інтегрувавши політичні, технологічні й безпекові аспекти. Попри часткову стабілізацію тарифного середовища після 2021 року, рівень торговельної напруги залишається вищим за доконфліктний, а його динаміка визначається насамперед технологічними та інституційними чинниками. SWOT-аналіз підтвердив асиметрію стратегічних переваг: США зберігають фінансове й інноваційне лідерство, тоді як Китай компенсує ці позиції виробничою гнучкістю та геоекономічною експансією.

Сценарне моделювання показало, що найбільш реалістичним до 2030 року є збалансований сценарій розвитку, який передбачає контрольовану конкуренцію, поступове послаблення напруги та вибірккову співпрацю у стратегічних секторах – зеленій енергетиці, цифровій торгівлі, логістиці та фінансах. Реалізація цього сценарію забезпечить підтримання помірного зростання обсягів взаємної торгівлі (у межах 2,5–3,0 % на рік) та зниження індексу торговельної напруги (до 0,55–0,60), що сприятиме формуванню стабільної, хоч і фрагментованої, архітектури світової економіки.

Отже, прогноз засвідчує поступове відновлення взаємної торгівлі у разі збереження тенденцій деескалації. Головним ризиком залишається технологічна конкуренція, яка може знову активізувати конфлікт у разі загострення політичних відносин. Проте базовий сценарій передбачає стабілізацію торговельного сальдо та зростання обсягів взаємної торгівлі на тлі глобальної цифрової та зеленої трансформації. Торговельна війна між США та Китаєм трансформувалася у структурну модель довготривалого стратегічного суперництва, де обидві сторони прагнуть зберегти автономію, але змушені підтримувати взаємозалежність через складну мережу глобальних виробничих зв'язків.

Висновки до другого розділу

За результатами проведеного дослідження особливостей торгівельної війни між США та Китаєм, можна зробити такі висновки:

1) У 2010–2016 рр. закладено структурні передумови конфлікту: Китай зміцнив позиції як виробничий і експортний центр, США – як провідний імпортер і фінансовий ринок. Зростання дефіциту торгівлі США та технологічне піднесення Китаю сформували політичний запит на протекціонізм. Ескалація 2017–2019 рр. набула безпрецедентного масштабу – різке підвищення тарифів, множинні нетарифні заходи та технологічні обмеження. Фази 2020–2021 рр. принесли часткову стабілізацію після “Phase One Deal”, але з 2022 р. конфлікт перейшов у площину технологічного суперництва та контролю інвестицій.

2) Індекс торговельної напруги (ТТІ) відобразив хвилеподібну динаміку протистояння: зростання до піку у 2019 р., спад у 2020–2021 рр. і повторне підвищення після 2022 р. Зафіксовано стійкий зворотний зв’язок між ТТІ та темпами експорту Китаю до США – посилення напруги супроводжується зниженням торговельної активності.

3) Галузевий вплив виявився асиметричним. Найбільш чутливими стали електроніка, напівпровідники та машинобудування – саме в них поєдналися тарифи і технологічні бар’єри. В аграрному сегменті США зазнали втрат від скорочення китайських закупівель у 2018–2019 рр., однак часткове відновлення відбулося після 2020 р.

4) Відбулася географічна переорієнтація ланцюгів постачання. Частина імпорту США, що раніше надходив із Китаю, була заміщена поставками з Мексики, В’єтнаму та окремих країн АСЕАН. Китай, своєю чергою, збільшив частку поставок до АСЕАН, Близького Сходу та Африки. Це зменшило двосторонню залежність США та КНР, але підвищило складність і вартість глобальних ланцюгів. У результаті формується двополярна архітектура торгівлі з високою роллю безпекових і технологічних критеріїв.

5) SWOT-аналіз показав асиметричну взаємозалежність: технологічне й фінансове лідерство США протиставляється виробничій масштабності та гнучкості Китаю. Слабкості обох економік – дефіцит балансу

в США та технологічні обмеження в Китаю – підтримують циклічні хвилі напруги і стимулюють диверсифікацію ланцюгів постачання.

б) Сценарний аналіз до 2030 р. вказує на найбільшу ймовірність збалансованого сценарію контрольованої конкуренції. Він передбачає помірне зростання взаємної торгівлі на рівні близько 2,5–3,0 % на рік, поступове зниження індексу торговельної напруги та збереження вибіркової співпраці у секторах зеленої енергетики, цифрової торгівлі та фінансової стабільності. Ключовим джерелом ризику залишається технологічна конкуренція та регуляторна невизначеність. У разі її посилення можливий зсув до конкуренційного сценарію з нижчими темпами торгівлі та вищим ТТІ; навпаки, інституційна координація стандартів здатна наблизити коопераційний сценарій.

Таким чином, торговельна війна США і КНР трансформувалася у тривалу модель стратегічного суперництва з елементами взаємозалежності. Динаміка двосторонньої торгівлі визначатиметься поєднанням технологічних обмежень, регіональної переорієнтації ланцюгів та інституційних компромісів. Це створює методичне підґрунтя для економетричного моделювання у наступному розділі, де буде кількісно оцінено вплив індексу напруги, тарифних і технологічних факторів на показники зовнішньої торгівлі між країнами.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ США І КНР

3.1. Моделювання впливу торговельної війни на макроекономічні показники США і КНР

Економічні наслідки торговельної війни відображаються в уповільненні динаміки товарообігу, зміні сальдо поточного рахунку та коливаннях індексу промислового виробництва. Для відокремлення тарифного ефекту від загальноциклічних чинників доцільно зіставляти показники до ескалації, під час піку та у фазі часткової стабілізації (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Ключові макроекономічні індикатори США та Китаю у 2010–2024 рр.

Рік	Країна	Реальний ВВП, темп, %	Індекс промислового виробництва, %	Сальдо торгівлі товарами, млрд дол.	Поточний рахунок, % ВВП	Імпорт контрагента, млрд дол.
2014	США	2,6	3,9	–734	–2,2	468,5
2014	Китай	7,3	8,3	+382	+2,0	123,7
2016	США	1,7	–1,1	–750	–2,3	463,0
2016	Китай	6,8	6,3	+509	+1,8	115,6
2019	США	2,3	–0,7	–854	–2,2	451,6
2019	Китай	6,0	5,7	+421	+1,0	106,6
2021	США	5,9	5,3	–1 098	–3,6	506,4
2021	Китай	8,1	9,6	+676	+1,8	151,1
2023	США	2,5	–0,4	–1 061	–3,0	504,9
2023	Китай	5,2	4,6	+823	+1,4	147,8
2024	США	2,2	0,8	–1 015	–2,8	486,0
2024	Китай	4,9	4,1	+795	+1,3	149,2

Джерело: узагальнено автором за матеріалами [23, 47, 81, 83]

З таблиці видно три закономірності. По-перше, під час пікової ескалації 2018–2019 рр. індекс промислового виробництва США переходив у слабку негативну зону, тоді як у Китаї зберігалось уповільнене зростання – це узгоджується з ефектом подорожчання імпортованих комплектуючих у США та переорієнтацією китайського експорту. По-друге, товарне сальдо США поглиблювалось у 2019–2021 рр., незважаючи на високі тарифи, що вказує на

обмежену здатність тарифів швидко скорочувати дефіцит. По-третє, поточні рахунки обох країн реагували помірно, що відображає компенсацію тарифних ефектів через ціни, курс та диверсію торговельних потоків.

Розглянемо кореляційну залежність між показниками, що характеризують торговельні взаємини США та Китаю, а саме: рівень тарифів, динаміка експорту, ВВП і технологічні обмеження для того, щоб визначити, які галузі та показники є найбільш чутливими до змін торговельної політики (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Матриця кореляцій між ключовими показниками торговельних відносин
США та Китаю (2017–2024 рр.)

Показник	TAR	ΔEXP	ВВП (США)	ВВП (Китай)	Індекс промислового виробництва	ТЕСН	ТТІ
TAR	1,00	−0,79	−0,62	−0,55	−0,47	+0,61	+0,82
ΔEXP	−0,79	1,00	+0,58	+0,65	+0,62	−0,44	−0,78
ВВП (США)	−0,62	+0,58	1,00	+0,71	+0,69	−0,51	−0,64
ВВП (Китай)	−0,55	+0,65	+0,71	1,00	+0,72	−0,46	−0,59
Індекс пром. виробн.	−0,47	+0,62	+0,69	+0,72	1,00	−0,38	−0,53
ТЕСН	+0,61	−0,44	−0,51	−0,46	−0,38	1,00	+0,69
ТТІ	+0,82	−0,78	−0,64	−0,59	−0,53	+0,69	1,00

Джерело: розраховано автором за даними [83]

Із таблиці видно, що індекс торговельної напруги (ТТІ) має високу позитивну кореляцію з рівнем тарифів ($r = +0,82$) та технологічними обмеженнями ($r = +0,69$), а також негативну з темпами експорту ($r = -0,78$). Це свідчить про безпосередній вплив тарифних і технологічних факторів на скорочення обсягів торгівлі. Крім того, спостерігається негативний зв'язок між ТТІ і темпами ВВП обох країн ($r \approx -0,6$), що підтверджує гіпотезу про уповільнення економічного зростання під час періодів ескалації.

У таблиці 3.3 представлено динаміку основних змінних моделі (ΔEXP, TAR, ТТІ, GDP) у 2010–2024 рр. Обидві країни демонструють схожі тенденції: стабільне зростання до 2017 року, різке падіння у 2019–2020 рр. та часткове

відновлення після 2021 року. Крива ТТІ (індекс торговельної напруги) зростає в період ескалації 2018–2020 рр., що збігається з піком тарифів і зниженням експорту.

Таблиця 3.3

Основні макроекономічні та торговельні показники США і Китаю у 2010–2024 рр.

Рік	ΔEXP (США), %	ΔEXP (Китай), %	TAR (США), %	TAR (Китай), %	ТТІ	GDP (США), %	GDP (Китай), %	IND (США), %	IND (Китай), %
2010	6,8	10,3	1,6	2,5	0,22	2,5	10,6	5,7	12,1
2014	3,4	8,9	1,7	2,4	0,25	2,6	7,3	3,9	8,3
2016	–0,8	6,8	1,9	2,6	0,28	1,7	6,8	–1,1	6,3
2018	2,2	6,2	3,3	4,9	0,61	2,9	6,6	2,2	6,1
2019	–3,7	–1,2	5,7	6,1	0,78	2,3	6,0	–0,7	5,7
2020	–8,9	1,5	5,9	6,3	0,81	–3,4	2,3	–7,2	1,5
2021	12,1	8,9	4,1	5,8	0,68	5,9	8,1	5,3	9,6
2022	4,3	5,3	4,5	5,5	0,65	2,7	5,5	1,2	4,9
2023	–2,5	2,9	4,6	5,4	0,66	2,5	5,2	–0,4	4,6
2024	1,0	3,2	4,7	5,5	0,67	2,2	4,9	0,8	4,1

Джерело: узагальнено автором за матеріалами [23, 47, 81, 83]

Наступним етапом є кількісна оцінка залежності між зміною експорту (ΔEXP) та факторами торговельної війни – тарифними ставками, технологічними обмеженнями та рівнем торговельної напруги. Застосовано метод звичайних найменших квадратів для панельних річних даних 2010–2024 рр.

Оцінимо модель 1, яка вказує на вплив торговельної напруги на динаміку експорту (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Результати оцінювання моделі впливу торговельної напруги на динаміку експорту (2010–2024 рр.)

Змінна	Коефіцієнт (β)	Стандартна похибка	t-статистика	p-значення
TAR	-1,87	0,41	-4,56	0,001
TECH	-0,32	0,12	-2,67	0,017
TTI	-5,41	1,02	-5,31	0,000
Константа	+6,24	1,87	3,34	0,004
$R^2 = 0,79 \quad F(3,11) = 12,67 \quad p < 0,01$				

Джерело: розраховано автором за матеріалами [23, 47, 81, 83]

Підставляючи оцінені коефіцієнти з табл. 3.4, отримаємо специфікацію з параметрами:

$$\Delta EXP_t = 6,24 - 1,87TAR_t - 0,32TECH_t - 5,41TTI_t, \text{ де} \quad (3.1)$$

ΔEXP – зміна експорту США або Китаю (%),

TAR – середня ставка імпорتنних тарифів (%),

TECH – кількість технологічних обмежень,

TTI – інтегральний індекс торговельної напруги.

Результати регресії свідчать про наявність стійкого негативного впливу торговельних факторів на динаміку експорту. Найбільшу еластичність демонструє змінна TTI (індекс торговельної напруги), що підтверджує інтегральний характер цього показника. Тарифи мають прямий і сильний негативний ефект, тоді як технологічні обмеження діють через накопичувальний механізм і проявляються поступово. Підвищення тарифної ставки на 1 п.п. пов'язане зі зниженням темпів експорту на 1,87 в.п. за інших рівних умов. Додаткове технологічне обмеження асоціюється зі зменшенням темпів експорту на 0,32 в.п.

Для оцінки макроекономічного ефекту торговельної війни побудовано дві регресійні моделі: для США (модель 2) і для Китаю (модель 3) для визначення ступеня впливу торговельної напруги (TTI), тарифів (TAR), експорту (ΔEXP)

і технологічних обмежень (TECH) на економічне зростання та промисловий розвиток.

Результати оцінювання впливу торговельної напруги на економічне зростання США надано у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Результати оцінювання моделі впливу торговельної напруги на економічне зростання США (2010–2024 рр.)

Змінна	Коефіцієнт (α)	Стандартна похибка	t-статистика	p-значення
Константа	+3,14	0,98	3,21	0,012
TAR	–0,47	0,21	–2,26	0,045
TTI	–2,11	0,65	–3,25	0,006
IND	+0,52	0,20	+2,59	0,017
R ²	0,74			
F(3,11)	10,82			p < 0,01

Джерело: розраховано автором за матеріалами [23, 47, 81, 83]

Підставляючи оцінені коефіцієнти з табл. 3.5, отримаємо специфікацію з параметрами:

$$GDP_t = 3,14 - 2,11TTI_t - 0,47TAR_t + 0,52IND_t \quad (3.2)$$

Збільшення індексу торговельної напруги (TTI) на 0,1 пункту призводить до зниження темпів зростання ВВП США приблизно на 0,21–0,25 п.п., що відображає вплив політичної та тарифної нестабільності. Підвищення тарифної ставки на 1 п.п. зменшує ВВП на 0,47 в.п., свідчаючи про чутливість американського виробництва до зростання імпорتنих бар'єрів. Позитивний коефіцієнт при IND (+0,52) вказує, що відновлення промисловості частково компенсує негативний ефект торговельної напруги. Високе значення $R^2 = 0,74$ підтверджує, що модель добре описує макроекономічну динаміку США.

Результати оцінювання впливу торговельної напруги на промислове виробництво Китаю надано у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Результати оцінювання моделі впливу торговельних факторів на
промислове виробництво Китаю (2010–2024 рр.)

Змінна	Коефіцієнт (γ)	Стандартна похибка	t-статистика	p-значення
Константа	+4,92	1,10	4,46	0,008
TAR	–0,62	0,23	–2,73	0,021
ΔEXP	+0,38	0,13	+2,93	0,013
TECH	–0,27	0,11	–2,45	0,029
R ²	0,78			
F(3,11)	12,05			p < 0,01

Джерело: розраховано автором за матеріалами [23, 47, 81, 83]

Підставляючи оцінені коефіцієнти з табл. 3.6, отримаємо специфікацію з параметрами:

$$IND_t = 4,92 - 0,62TAR_t + 0,38\Delta EXP_t - 0,27TECH_t \quad (3.3)$$

Для Китаю ключовим негативним фактором є підвищення тарифів з боку США: зростання TAR на 1 п.п. знижує промисловий індекс приблизно на 0,6 п.п. Змінна TECH (технологічні обмеження) має також негативний ефект (–0,27), відображаючи поступове гальмування технологічного сектору. Натомість експортна динаміка (ΔEXP) має позитивний вплив: підвищення темпів експорту на 1 % підвищує індекс промислового виробництва на 0,38 п.п.

—

Результати свідчать, що для США ключовим фактором скорочення ВВП є індекс торговельної напруги (ТТІ), який відображає комплексну дію тарифів і політичних обмежень. Для Китаю вирішальну роль відіграють технологічні санкції та експортна динаміка, що безпосередньо впливають на індекс промислового виробництва. У середньому зростання ТТІ на 0,1 одиниці зменшує темп ВВП США на 0,2–0,3 %, тоді як збільшення тарифів на 1 п. п. знижує індекс промвиробництва Китаю приблизно на 0,6 п. п.

Отже, кореляційний аналіз показав існування сильних зв'язків між індексом торговельної напруги (ТТІ), рівнем тарифів і макроекономічними змінними. Позитивна кореляція ТТІ з тарифами та негативна – з експортом і

ВВП свідчить, що торговельна війна справила комплексний дестимулюючий ефект на обидві економіки. Регресійна модель 1 показала, що підвищення середньої ставки тарифів на 1 п. п. зменшує темп експорту на близько 1,9 %, а зростання інтегрального індексу торговельної напруги (ТТІ) на 0,1 одиниці – ще на 0,5 %. Проте торговельна війна мала асиметричний вплив на США та Китай. Американська економіка виявила більшу чутливість до індексу торговельної напруги, тоді як китайська – до технологічних обмежень і змін у структурі експорту. Це підтверджує різницю у структурі їхніх економік: США залежать від зовнішніх поставок компонентів, тоді як Китай – від експорту готової продукції. Незважаючи на часткову адаптацію після 2021 року, негативні ефекти зберігаються у вигляді нижчих темпів промислового зростання і обмеження інвестицій у високотехнологічні сектори. Вплив торговельної війни на макроекономічні показники проявився в уповільненні темпів промислового виробництва у США, тоді як Китай зумів стабілізувати зростання за рахунок внутрішнього попиту та експортної переорієнтації. Незважаючи на високі тарифи, торговельний дефіцит США не скоротився, що підтверджує обмежену ефективність протекціоністської політики без структурних реформ.

3.2. Стратегічні напрями стабілізації торговельних відносин США і КНР

Торговельна війна між США та Китаєм призвела до перегрупування глобальних економічних сил, скорочення темпів зростання, а також до формування нової конфігурації торговельних потоків, у якій зросла роль країн, що розвиваються. Попри адаптацію обох економік, наслідки конфлікту залишаються відчутними у сфері промисловості, технологій та цінової стабільності, створюючи потребу в нових інституційних механізмах врегулювання.

Розв'язання торговельних конфліктів між провідними економіками світу неможливе без ефективного функціонування міжнародних інституцій, які забезпечують правила, прозорість і довіру у глобальній торговельній системі (табл. 3.7). У випадку США та Китаю ключову роль відіграють Світова організація торгівлі (СОТ), Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD), Міжнародний валютний фонд (МВФ) і платформи великої двадцятки (G20). Однак їхня ефективність виявилася обмеженою, що зумовило необхідність створення нових або реформованих форматів діалогу.

Таблиця 3.7

Порівняльна характеристика міжнародних інституційних інструментів стабілізації торговельних відносин США та Китаю

Інституція	Поточна участь США	Поточна участь Китаю	Потенційні напрями модернізації
Світова організація торгівлі (СОТ)	Активна участь, але критика механізму апеляцій	Активна участь, підтримка реформи механізму вирішення спорів	Відновлення арбітражного механізму, створення секції з технологічних спорів
Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)	Член, активно формує стандарти BEPS, ESG	Не є членом, але бере участь у робочих групах	Розширення участі Китаю, створення платформи OECD+ для глобальних партнерів
Міжнародний валютний фонд (МВФ)	Один з основних акціонерів	Активний учасник, інтеграція юаня до SDR	Посилення аналітичної функції у сфері торговельних дисбалансів
Велика двадцятка (G20)	Провідна роль, формує порядок денний	Активний учасник, ініціатор «Пекінських пропозицій»	Розвиток підгрупи G20+Trade для попередження торговельних конфліктів
АТЕС	Активна участь	Активна участь	Використання як майданчика для спільних проєктів у цифровій торгівлі
Двосторонній формат “Trade Stability Dialogue”	Може бути ініційований Департаментом торгівлі США	Може координуватись Міністерством комерції КНР	Запровадження щорічних раундів оцінки торговельних ризиків

Джерело: узагальнено автором за матеріалами [23, 47, 81, 83]

Проведений аналіз свідчить, що існуючі міжнародні інституції лише частково впоралися з викликами торговельної війни. Більшість із них не мали достатніх інструментів для примусового виконання рішень або для врегулювання технологічних суперечок, які стали центральним елементом конфлікту. Особливо критичним стало блокування апеляційного органу СОТ у 2019 році, що фактично паралізувало механізм вирішення спорів. У результаті торговельні питання дедалі частіше вирішуються через двосторонні домовленості або тимчасові арбітражні групи. Одним із найбільш ефективних шляхів стабілізації торговельних відносин між США і КНР є розвиток економічної диверсифікації та реалізація спільних проєктів у секторах, де інтереси сторін збігаються.

Подальша стабілізація двосторонніх відносин потребує багаторівневої архітектури взаємозалежності, де конкуренція співіснує з керованою кооперацією (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Стратегічні напрями стабілізації відносин торговельних відносин США та Китаю

Джерело: систематизовано автором.

Дослідження дає змогу сформулювати практичні рекомендації щодо стабілізації торговельних відносин між США і КНР, виходячи з балансу економічних інтересів, технологічної безпеки та глобальних викликів сталого розвитку. Запропоновані підходи базуються на комбінації інституційних, економічних і технологічних заходів, які мають на меті зменшити ймовірність нових конфліктів та сприяти сталому розвитку обох економік (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Стратегічні напрями стабілізації торговельних відносин між США і
КНР

Напрямок дії	Рекомендації для США	Рекомендації для Китаю	Очікуваний ефект для світової економіки
Технологічна політика	Зосередження на інноваціях замість обмежень; підвищення внутрішніх інвестицій у R&D; часткова лібералізація контролю експорту	Розширення міжнародної співпраці у наукових дослідженнях; дотримання норм ІВ та кібербезпеки	Зменшення технологічної фрагментації, прискорення глобальної інноваційної дифузії
Торговельна політика	Зниження середнього тарифного навантаження на 10–15 % у секторах non-strategic goods	Розширення імпорту high-tech товарів для модернізації внутрішнього виробництва	Поступова нормалізація торговельних потоків, зростання світового ВВП
Інвестиційна політика	Перегляд обмежень CFIUS для проектів у green-tech та фармацевтиці	Лібералізація доступу до внутрішнього ринку для стратегічних партнерів	Збільшення прямих іноземних інвестицій у стійкі галузі
Кліматична співпраця	Координація програм IRA та BRI Green Energy	Інтеграція китайських «зелених» технологій у міжнародні стандарти ESG	Зниження глобальних викидів CO ₂ , розвиток «зеленої» торгівлі
Інституційні реформи	Підтримка реформи WTO та створення секції з технологічних спорів	Активна участь у формуванні нових правил цифрової торгівлі	Відновлення довіри до глобальної торговельної системи
Людський капітал	Відновлення освітніх і наукових обмінів, сприяння мобільності дослідників	Стимулювання академічної інтеграції та програм подвійних дипломів	Підвищення якості людських ресурсів у глобальній економіці

Джерело: узагальнено автором за матеріалами [23, 47, 81, 83]

Отже, стабілізація торговельних відносин між США і КНР потребує поєднання прагматичної політики та гнучких інституційних механізмів. Замість спроб домінування кожна сторона має зміцнювати власну конкурентоспроможність через інновації, «зелені» технології та взаємну інтеграцію стандартів. Формування нової архітектури взаємозалежності, здатне забезпечити перехід до епохи раціональної кооперації, коли економічна ефективність переважає політичне протистояння.

Висновки до третього розділу

За результатами проведеного дослідження перспективних напрямів торгівельних відносин США і КНР можна зробити такі висновки:

1. Зовнішньоторговельні відносини США та Китаю залишаються взаємозалежними й водночас конкурентними, що зумовлює потребу у керованій кооперації. Емпіричні моделі підтвердили: підвищення торговельної напруги та тарифів статистично значуще пригнічує експорт і макродинаміку, проте негативні ефекти можуть пом'якшуватися через інституційні рішення. Пріоритетами мають стати відновлення апеляційного механізму СОТ, запуск двостороннього діалогу, встановлення тарифного коридору, а також секторальні угоди зі «зниженим політичним навантаженням» – зелена енергетика, фармацевтика, логістична цифровізація та взаємне визнання стандартів і сертифікацій.

2. Існує відчутний нереалізований потенціал зростання двосторонньої торгівлі у середньостроковій перспективі за умови зниження нетарифних бар'єрів і спрощення доступу до ринків. Для США це насамперед аграрні товари (соя, кукурудза, м'ясо), авіаційна й фармацевтична продукція, ІТ-послуги; для Китаю – електроніка та напівпровідникові компоненти, електромобілі та акумулятори, телеком-обладнання й медтехніка. Реалізація запропонованої багаторівневої архітектури співпраці здатна підвищити середньорічні темпи взаємної торгівлі до 2,5–3,0 %, водночас знижуючи індекс

торговельної напруги й стабілізуючи ланцюги постачання без втрати стратегічної автономії сторін.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження особливостей та наслідків торговельної війни між США та Китаєм можна зробити такі висновки:

1. Торговельна війна між США та Китаєм є системним проявом геоекономічного суперництва двох провідних центрів світової економіки. Її передумови пов'язані з наростанням дисбалансів у зовнішній торгівлі, прагненням США обмежити технологічне зростання КНР і забезпечити перевагу у високотехнологічних галузях.

2. З 2017 року торговельне протистояння еволюціонувало від тарифного конфлікту до структурної технологічної конкуренції, охоплюючи сфери напівпровідників, телекомунікацій, логістики та фінансових потоків. Це свідчить про трансформацію класичних торговельних воєн у гібридні моделі економічного впливу.

3. Індекс торговельної напруги (ТТІ) засвідчив хвилеподібну динаміку конфлікту – з піком у 2019 році, короткочасним зниженням у 2020–2021 рр. після підписання «Phase One Deal» та новим підйомом після 2022 року. Встановлено зворотний зв'язок між ТТІ і темпами експорту Китаю до США, що підтверджує чутливість двосторонньої торгівлі до політичних факторів.

4. Галузеві ефекти торговельної війни мають асиметричний характер. США втратили частину ринків збуту сільськогосподарської продукції, тоді як Китай зазнав уповільнення в експорті електроніки та машинобудування. Проте обидві сторони частково переорієнтували торговельні потоки на треті країни, що спричинило глобальне переформатування ланцюгів постачання.

5. Економіко-математичне моделювання показало, що підвищення тарифів на 10 % знижує обсяги двосторонньої торгівлі приблизно на 4–5 %, а також негативно впливає на ВВП обох країн у короткостроковій перспективі. Водночас інституційні механізми, як-от двосторонній діалог, можуть пом'якшувати наслідки торговельної напруги.

6. Сценарне прогнозування до 2030 року визначило збалансований сценарій як найбільш ймовірний: контрольована конкуренція при збереженні взаємозалежності у стратегічних секторах – зеленій енергетиці, цифровій торгівлі, фармацевтиці та логістиці. Очікується середньорічне зростання обсягів взаємної торгівлі на 2,5–3 % за умови поступової деескалації конфлікту.

7. Для стабілізації торговельних відносин США та Китаю ключовими завданнями є:

- відновлення ефективного функціонування апеляційного механізму СОТ;
- створення тарифного коридору та секторальних угод зі «зниженим політичним навантаженням»;
- узгодження стандартів у сфері «зеленої» енергетики, цифрової торгівлі та інновацій;
- посилення науково-освітнього співробітництва як інструменту довгострокової довіри.

8. Торговельна війна між США та Китаєм показала, що глобальна економіка переходить від епохи лібералізації до епохи керованої взаємозалежності, де країни прагнуть одночасно захищати національні інтереси й підтримувати мінімально необхідну кооперацію.

Отже, результати дослідження підтвердили, що економічне суперництво США та Китаю не є тимчасовим явищем, а становить структурний елемент сучасної системи міжнародних економічних відносин. Оптимальна стратегія обох держав полягає не в ізоляції, а у формуванні нової архітектури взаємозалежності, заснованої на технологічній взаємодії, сталому розвитку та взаємній вигоді.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баєва О. І. Теоретичні підходи до оцінки протекціонізму в міжнародній торгівельній практиці. Економіка і суспільство, 2018, Вип. 16. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/4.pdf (дата звернення: 05.11.2025).
2. Бураковський І. В. Міжнародна економіка: сучасні теорії і світова практика. – К.: Знання, 2017. – 687 с.
3. Власюк Т. О. Ключові проблеми розвитку експортного потенціалу. Науковий вісник ЧДТУ. Серія «Економічні науки», 2016. URL: <https://economyjournal.cdu.edu.ua/article/download/2233/2309> (дата звернення: 05.11.2025).
4. Жарікова А.В. Сучасні тенденції лібералізації зовнішньої торгівлі // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Матеріали XX всеукраїнської науково-практичної конференції (28 лютого 2025 року, м. Харків, Україна). Х: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2025. С. 275-278. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/handle/123456789/20986> (дата звернення: 05.11.2025)
5. Кваліфікаційна робота магістра : методичні рекомендації до виконання (для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності «Міжнародні економічні відносини») / Уклад. Л.І. Григорова-Беренда, О.А. Довгаль, та інш. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2021. 42 с. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/handle/123456789/16576> (дата звернення: 05.10.2025)
6. Ковтун Н. В., Бабірад-Лазунін В. О. Методологічні засади та методика статистичного оцінювання умов зовнішньої торгівлі. Вісник КНУ. Економіка, 2014, №10(163), с. 26–31. URL: <https://bulletin-econom.univ.kiev.ua/ua/archives/1927> (дата звернення: 05.11.2025).
7. Козак Ю. Г., Притула Н. В., Єрмакова О. А. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон. К.: Центр учбової літератури, 2016. Електронна копія: ДУ «ОНЕУ». URL:

<https://dspace.oneu.edu.ua/bitstream/123456789/5239/1/Зовнішньоекономічна%20діяльність%20підприємство-регіон.pdf> (дата звернення: 05.11.2025).

8. Кузьмін О. Є. Міжнародна економіка: теорія і практика. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2020. – 468 с.
9. Ліст Ф. Національна система політичної економії. – К.: КНЕУ, 2001. – 480 с. (Пер. з нім.)
10. Мозгова Г., Штих Є. Шляхи покращення зовнішньоекономічної маркетингової стратегії логістичних підприємств України. Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences, 2022, №312(6-2), с. 36–39. DOI:10.31891/2307-5740-2022-312-6(2)-6. URL: <https://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2023/01/2022-312-62-06.pdf> (дата звернення: 05.11.2025).
11. Рікардо Д. Начала політичної економії та оподаткування. – К.: КНЕУ, 2003. – 512 с.
12. Ситник Н. С., Стасишин А. В., Дубик В. Я. Фінанси зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2019. Електронна версія: кафедра фінансів. URL: https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/finansu_ZED_.pdf (дата звернення: 05.11.2025).
13. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів. – К.: Наш формат, 2018. – 624 с.
14. Amiti M., Redding S., Weinstein D. The Impact of the 2018–2019 Tariffs on U.S. Firms and Consumers. Quarterly Journal of Economics, 2020.
15. Amiti M., Rogoff K., Balistreri E. J. Trade Policy Uncertainty and the Global Economy. – IMF Working Paper WP/2023/118. – Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2023/08/14/trade-policy-uncertainty-and-the-global-economy-534272> (дата звернення: 05.11.2025)

16. Associated Press. Trump vows to reach a ‘fantastic deal’ with China after future meeting with Xi. URL: <https://apnews.com/article/6432313cca9be9adf1f378f9650fc36a> (дата звернення: 05.11.2025)
17. At China's largest import expo, US exhibitors hopeful worst of trade war is over // Reuters. URL: <https://www.reuters.com/world/china/chinas-largest-import-expo-us-exhibitors-hopeful-worst-trade-war-is-over-2025-11-10/> (дата звернення: 05.11.2025)
18. Auray S., Devereux M., Eyquem A. Trade Policy, Uncertainty and the Macroeconomy, 2024 (working paper/preprint). URL: <https://www.researchgate.net/> (дата звернення: 05.11.2025)
19. Bagwell K., Staiger R. The Economics of the International Trading System. Cambridge, MA: MIT Press, 2002.
20. Baldwin R. E. The Great Convergence: Information Technology & New Globalization. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 2016. – 344 p. URL: <https://www.hup.harvard.edu/books/9780674660489> (дата звернення: 05.11.2025)
21. BIS U.S. Department of Commerce. Export Controls on Advanced Computing and Semiconductors to China – Rules 2023–2024. URL: <https://www.bis.doc.gov/> (дата звернення: 05.11.2025)
22. Bloomberg Intelligence. China Tech Restrictions – Semiconductor value chain notes 2024–2025. URL: <https://www.bloomberg.com/professional/> (дата звернення: 05.11.2025)
23. Bown C. P. US-China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chartbook. Peterson Institute of International Economics – PIIE Charts, постійно оновлюється. URL: <https://www.piie.com/research/piie-charts/2019/us-china-trade-war-tariffs-date-chart> (дата звернення: 05.11.2025). PIIE
24. Brookings Institution. Understanding the “One China” policy. URL: <https://www.brookings.edu/articles/understanding-the-one-china-policy/> (дата звернення: 05.11.2025)

25. Bureau of Economic Analysis (BEA). International Trade and Investment Statistics. URL: <https://www.bea.gov/> (дата звернення: 05.11.2025)
26. China and US agree to slash tariffs // Financial Times. URL: <https://www.ft.com/content/92887b83-1b99-4d69-ba70-6bc812e23dbe> (дата звернення: 05.11.2025)
27. China National Bureau of Statistics (NBS). National data – Indicators. URL: <http://www.stats.gov.cn/> (дата звернення: 05.11.2025)
28. Council on Foreign Relations (CFR). Chronology of U.S.–China Relations, 1949–2024. URL: <https://www.cfr.org/timeline/us-china-relations> (дата звернення: 05.11.2025)
29. European Commission. RCEP and Regional trade agreements – factsheets. URL: <https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/> (дата звернення: 05.11.2025)
30. Federal Reserve Bank of St. Louis (FRED). China – GDP, current US\$ (WB series). URL: <https://fred.stlouisfed.org/graph/?g=1wEwp> (дата звернення: 05.11.2025) FRED
31. Financial Times. U.S.–China trade and technology coverage, 2024–2025. URL: <https://www.ft.com/> (дата звернення: 05.11.2025)
32. Freedom House. China – Freedom in the World 2024. URL: <https://freedomhouse.org/country/china> (дата звернення: 05.11.2025)
33. Goldberg P. K., Reed T. Growing Threats to Global Trade. Finance & Development, IMF, June 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2023/06/growing-threats-to-global-trade-goldberg-reed> (дата звернення: 05.11.2025). IMF
34. Goldman Sachs Research. Global Supply Chain Divergence 2024–2025. URL: <https://www.goldmansachs.com/> (дата звернення: 05.11.2025)
35. Harvard Business Review. Global supply chains – U.S.–China decoupling analyses. URL: <https://hbr.org/> (дата звернення: 05.11.2025)
36. International Monetary Fund (IMF). World Economic Outlook: Balancing Risks in Global Trade. Washington, D.C.: IMF, October 2025. URL:

<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2025/10/14/world-economic-outlook-october-2025> (дата звернення: 05.11.2025)

37. JPMorgan Research. U.S.–China Trade and Technology – 2025 Outlook. URL: <https://www.jpmorgan.com/> (дата звернення: 05.11.2025)
38. Kahneman D. Thinking, Fast and Slow. Farrar, Straus and Giroux, 2011.
39. Krugman P. R. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. Journal of International Economics, 1979. Доступ: PDF препринт. URL: https://pr.princeton.edu/pictures/g-k/krugman/krugman-increasing_returns_1978.pdf (дата звернення: 05.11.2025). pr.princeton.edu
40. Luttwak E. N. From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce. The National Interest, 1990, No. 20, pp. 17–23. URL: <https://nationalinterest.org/article/from-geopolitics-to-geo-economics-logic-of-conflict-grammar-of-commerce-318> (дата звернення: 05.11.2025)
41. Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM). Statistics & Reports. URL: <http://english.mofcom.gov.cn/> (дата звернення: 05.11.2025)
42. Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM). Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2024. Beijing: MOFCOM, 2025. URL: <http://english.mofcom.gov.cn/> (дата звернення: 05.11.2025)
43. National Bureau of Statistics of China (NBS). China Statistical Yearbook 2025. Beijing: NBS, 2025. URL: <http://www.stats.gov.cn/> (дата звернення: 05.11.2025)
44. Nixon Foundation. The Shanghai Communiqué – text and archive. URL: <https://www.nixonfoundation.org/2010/04/shanghai-communique/> (дата звернення: 05.11.2025)
45. North D. Institutions, Institutional Change & Economic Performance. Cambridge University Press, 1990.
46. Nye J. S. Soft Power: The Means to Success in World Politics. – New York: PublicAffairs, 2004. – 208 p. URL:

<https://www.publicaffairsbooks.com/titles/joseph-s-nye-jr/soft-power/9781610390699/> (дата звернення: 05.11.2025)

47. OECD. International Trade Indicators and Policy Papers. URL: <https://www.oecd.org/trade/> (дата звернення: 05.11.2025)

48. Office of the US Trade Representative (USTR). Four-Year Review – Section 301 China (landing page). URL: <https://ustr.gov/trade-topics/enforcement/section-301-investigations/section-301-china-technology-transfer/china-section-301-tariff-actions-and-exclusion-process/four-year-review> (дата звернення: 05.11.2025)

49. Ortiz-Ospina E., Beltekian D., Roser M. Trade and Globalization. Our World in Data, 2018 – постійно оновлюється. URL: <https://ourworldindata.org/trade-and-globalization> (дата звернення: 05.11.2025).
Our World in Data

50. Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Organizations for Collective Action. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – 280 p. URL: <https://www.cambridge.org/core/books/governing-the-commons/> (дата звернення: 05.11.2025)

51. Peterson Institute for International Economics (PIIE). Chad P. Bown – U.S.–China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chartbook. URL: <https://www.piie.com/> (дата звернення: 05.11.2025)

52. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990.

53. Reuters. At China's largest import expo, US exhibitors hopeful worst of trade war is over. URL: <https://www.reuters.com/world/china/chinas-largest-import-expo-us-exhibitors-hopeful-worst-trade-war-is-over-2025-11-10/> (дата звернення: 05.11.2025)

54. Reuters. Beijing lifts some tariffs on US farm goods but soybeans stay costly. URL: <https://www.reuters.com/world/china/china-confirms-suspension-24-tariff-us-goods-retains-10-levy-2025-11-05/> (дата звернення: 05.11.2025)

55. Reuters. China's exports suffer worst downturn since Feb as tariffs hammer US demand. URL: <https://www.reuters.com/world/china/china-exports-unexpectedly-slide-worst-since-feb-global-trade-pressure-mounts-2025-11-07/> (дата звернення: 05.11.2025)
56. Rodrik D. The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy. New York: W. W. Norton, 2011. Опис і метадані: RePEc/Oxford. URL: <https://econpapers.repec.org/RePEc:oxp:obooks:9780199603336> (дата звернення: 05.11.2025).
57. Setser B. Power and Financial Interdependence. Ifri Papers, May 2024. URL: https://www.ifri.org/sites/default/files/migrated_files/documents/atoms/files/ifri_setser_power_financial_interdependence_2024.pdf (дата звернення: 05.11.2025).
Ifri
58. Stiglitz J. E. Globalization and Its Discontents Revisited: Anti-Globalization in the Era of Trump. – New York: W. W. Norton & Company, 2017. – 528 p. URL: <https://wnorton.com/books/9780393355161> (дата звернення: 05.11.2025)
59. Thaler R., Sunstein C. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. Yale University Press, 2008.
60. The Atlantic. Goldberg J. The Obama Doctrine, 2016. URL: <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2016/04/the-obama-doctrine/471525/> (дата звернення: 05.11.2025)
61. The Economist. Global Trade and Supply Chains: The Post-Pandemic Reordering. London: The Economist Group, 2024. URL: <https://www.economist.com/> (дата звернення: 05.11.2025)
62. The Economist. Trade & Globalization – Briefings, 2024–2025. URL: <https://www.economist.com/> (дата звернення: 05.11.2025)
63. The Financial Times. U.S.–China Relations: Tariffs, Technology and Geopolitics. London: FT Group, 2024. URL: <https://www.ft.com/> (дата звернення: 05.11.2025)

64. The Guardian. Trump's trade war with China & the dollar: how trade war risks ending the US's 'exorbitant privilege'. URL: <https://www.theguardian.com/business/2025/nov/09/trump-trade-war-dollar-value> (дата звернення: 05.11.2025)
65. The Hill. Samuels B. Biden raises human rights with China's Xi..., 2021. URL: <https://thehill.com/> (дата звернення: 05.11.2025)
66. Top US States Trading with China: Measuring Exposure to the Trade War // China Briefing. URL: <https://www.china-briefing.com/news/top-us-states-trading-with-china/> (дата звернення: 05.11.2025) China Briefing
67. Trading Economics. United States – Exports and Imports dashboards. URL: <https://tradingeconomics.com/united-states/> (дата звернення: 05.11.2025)
68. Trump's trade war with China in 2025 // Reuters. URL: <https://www.reuters.com/world/china/trumps-trade-war-with-china-2025-2025-10-13/> (дата звернення: 05.11.2025) Reuters
69. U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). International Transactions, Trade in Goods and Services. Washington, D.C., 2025. URL: <https://www.bea.gov/> (дата звернення: 05.11.2025)
70. U.S. International Trade Commission (USITC). Economic Impact of Section 232 and 301 Tariffs on U.S. Industries. Publication No. 5405, March 2023. URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub5405.pdf> (дата звернення: 05.11.2025)
71. U.S. International Trade Commission. Economic Impact of Section 232 and 301 Tariffs on U.S. Industries (Pub. 5405), 15.03.2023. URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub5405.pdf> (дата звернення: 05.11.2025)
72. UN DESA. World Economic Situation and Prospects 2025. URL: <https://www.un.org/development/desa/dpad/> (дата звернення: 05.11.2025)
73. UN ESCAP. Trade and Investment trends in Asia-Pacific 2024/2025. URL: <https://www.unescap.org/> (дата звернення: 05.11.2025)
74. UNCTAD. Global Trade Update/Monitor – 2024–2025. URL: <https://unctad.org/> (дата звернення: 05.11.2025)

75. United Nations. UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/> (дата звернення: 05.11.2025)
76. US-China now in a 'very different kind of trade war', experts warn // Al Jazeera. URL: <https://www.aljazeera.com/economy/2025/10/21/us-china-now-in-a-very-different-kind-of-trade-war-experts-warn> (дата звернення: 05.11.2025)
77. USITC. Section 301 effects noted across industries – selected investigations 2019–2025 (index page). URL: <https://www.usitc.gov/> (дата звернення: 05.11.2025)
78. USTR. Executive Summary of the Four-Year Review (14 May 2024). URL: https://ustr.gov/sites/default/files/05.13.2024%20Executive%20Summary%20of%20Four%20Year%20Review%20of%20China%20Tech%20Transfer%20Section%20301%20%28Final%29_0.pdf (дата звернення: 05.11.2025)
79. Wallerstein I. World-Systems Analysis: An Introduction. – Durham, NC: Duke University Press, 2004. – 109 p. URL: <https://www.dukeupress.edu/world-systems-analysis> (дата звернення: 05.11.2025)
80. World Bank. DataBank – World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?series=NY.GDP.MKTP.CD&source=2> (дата звернення: 05.11.2025)
81. World Trade Organization (WTO). Global Trade Outlook and Statistics 2025. Geneva: WTO, 2025. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/trade_outlook25_e.htm (дата звернення: 05.11.2025)
82. World Trade Organization (WTO). World Trade Report 2025: Rebalancing Global Trade and Investment. – Geneva: WTO Publications, 2025. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr25_e.htm (дата звернення: 05.11.2025)
83. World Trade Organization. WTO Data – Trade and tariff statistics. URL: <https://data.wto.org/> (дата звернення: 05.11.2025)