

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В. Н. КАРАЗІНА

Економічний факультет  
Кафедра міжнародної економіки та світового господарства

Реєстр № \_\_\_\_\_  
Нормоконтролер

«До захисту»  
в.о. зав. кафедри  
к. е. н., доц. Шуба Т. П.

---

**АМЕРИКАНО-КИТАЙСЬКІ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ  
ВІДНОСИНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ**

Кваліфікаційна робота бакалавра

Виконав:  
студент 4-го курсу  
першого (бакалаврського) рівня  
вищої освіти  
денної форми навчання  
гр. ЕМ-41

Алі Бен Мегер ЖАБРІ

Науковий керівник:  
к.е.н., доцент

Наталія ГАЛУЦЬКИХ



## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ АМЕРИКАНО-КИТАЙСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	8
1.1. Ретроспектива виникнення та становлення торговельно-економічних відносин між США і КНР.....	8
1.2. Зовнішньоторговельна політика США, як інструмент захисту національних інтересів.....	14
1.3. Політика державного регулювання зовнішньої торгівлі Китайської народної республіки.....	28
Висновки до розділу 1 .....	37
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ АМЕРИКАНО-КИТАЙСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	40
2.1. Вплив макроекономічних факторів на торговельний баланс в Китаї та США.....	40
2.2. Торгівельне протистояння США та Китаю.....	49
2.3. Наслідки торговельної війни США та Китаю для світової економіки.....	60
Висновки до розділу 2 .....	70
ВИСНОВКИ.....	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	78

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** У сучасному глобалізованому світі американо-китайські торговельно-економічні відносини становлять один із найважливіших та найвпливовіших компонентів міжнародної економічної системи. Сполучені Штати Америки та Китайська Народна Республіка є першими і другими економіками світу відповідно, тому будь-які зміни в їхніх двосторонніх економічних взаєминах безпосередньо впливають не лише на динаміку світової торгівлі, а й на глобальну фінансову стабільність, ланцюги постачання, інвестиційні потоки та технологічний розвиток.

Особливого значення набуває вивчення цього питання у контексті нових геополітичних викликів, включаючи торговельні війни, санкційні обмеження, посилення конкуренції в галузі високих технологій та цифрової трансформації. Водночас, попри суперечності, обидві країни залишаються стратегічно важливими партнерами, що створює складну багатовекторну модель взаємозалежності — як економічної, так і політичної.

Актуальність теми також зумовлена необхідністю аналізу трансформації глобального економічного порядку, в якому змінюється роль міжнародних організацій, форматів багатосторонньої співпраці, а також практик регулювання торгівлі. В умовах нестабільності, спричиненої пандемією COVID-19, воєнними конфліктами та порушеннями ланцюгів поставок, американо-китайський діалог виступає ключовим чинником глобального відновлення та стабілізації.

Для України як країни, що прагне посилити свою інтеграцію в світову економіку та розширити торговельні горизонти, вивчення досвіду та впливу взаємодії між США і Китаєм має особливе значення. Аналіз їхніх відносин дозволяє глибше зрозуміти механізми ведення міжнародної економічної політики, стратегії конкурентної боротьби, а також шукати нові можливості для національного економічного розвитку у контексті світових тенденцій.

Таким чином, дослідження американо-китайських торговельно-економічних відносин на сучасному етапі є вкрай актуальним як з наукової, так

і з практичної точки зору. Воно сприяє формуванню об'єктивного уявлення про характер глобальних економічних процесів, дає змогу передбачити подальші сценарії розвитку міжнародної системи торгівлі та визначити місце окремих країн у новій архітектурі світового господарства.

**Ступінь наукової вивченості.** Питання американо-китайських торговельно-економічних відносин є предметом значної уваги з боку як зарубіжних, так і українських дослідників, що зумовлено актуальністю цієї тематики в контексті глобальної економіки та міжнародної політики. У світовій науковій літературі ця проблема комплексно розглядається в роботах таких американських вчених, як Джозеф Най, який аналізує питання «м'якої сили» в економічній дипломатії США, та Генрі Полсон, який досліджує фінансову взаємозалежність між двома країнами. Варто також згадати Грема Еллісона, автора концепції «пастки Фукідіда», яка пояснює геоекономічну напругу між Китаєм і США, та Роберта Лайтхайзера — одного з провідних теоретиків торговельної політики США, який зокрема займався формуванням стратегії тарифного тиску на Китай у період адміністрації Дональда Трампа.

З українських учених дану тематику активно досліджують Олександр Шнирков, який висвітлює глобальні торговельні виклики в умовах нових технологічних укладів, та Валерій Геєць, який аналізує структурні зміни у світовій економіці під впливом дій провідних економік, зокрема США та КНР. Вагомим є внесок Інни Артамонової, яка розглядає геоекономічні наслідки торговельної конкуренції між наддержавами, а також Тетяни Монтян, що вивчає аспекти інвестиційного співробітництва та вплив санкційної політики на глобальні ланцюги вартості.

У науковому дискурсі переважають праці, присвячені аналізу торговельної війни 2018–2020 років, впливу санкцій та тарифних бар'єрів, а також проблемам технічного регулювання, контролю за експортом та політики локалізації. Водночас недостатньо досліджено довгострокові наслідки цих конфліктів для глобального виробництва, а також перспективи багатосторонньої співпраці у нових геоекономічних умовах. Це визначає необхідність подальшого системного

вивчення теми із залученням міждисциплінарного підходу, що враховує економічні, політичні, правові та технологічні аспекти американо-китайської взаємодії.

**Мета дослідження** – комплексний аналіз сучасного стану та динаміки розвитку торговельно-економічних відносин між Сполученими Штатами Америки та Китайською Народною Республікою, виявлення основних тенденцій, суперечностей та наслідків їхньої взаємодії для глобальної економіки, а також визначення потенційних сценаріїв подальшого розвитку цих відносин в умовах посилення гео економічної конкуренції та цифрової трансформації.

Для досягнення мети поставлено та вирішено наступні дослідницькі **завдання:**

- вивчена ретроспектива виникнення та становлення торговельно-економічних відносин між США і КНР;
- досліджена зовнішньоторговельна політика США, як інструмент захисту національних інтересів;
- визначена політика державного регулювання зовнішньої торгівлі Китайської народної республіки;
- оцінено вплив макроекономічних факторів на торговельний баланс в Китаї та США;
- охарактеризовано торговельне протистояння США та Китаю;
- проаналізовані наслідки торговельної війни США та Китаю для світової економіки.

**Об'єктом дослідження** виступають торговельно-економічні відносини між Сполученими Штатами Америки та Китайською Народною Республікою в системі сучасної світової економіки.

**Предметом дослідження** виступають механізми, інструменти, напрями та наслідки торговельно-економічної взаємодії між США і КНР, зокрема: структура двосторонньої торгівлі, тарифна й нетарифна політика, інвестиційне співробітництво, вплив торговельних конфліктів на глобальні ринки, а також гео економічні наслідки суперництва між цими країнами.

**Методи дослідження.** У процесі дослідження було використано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів, які забезпечили комплексний аналіз американо-китайських торговельно-економічних відносин. Зокрема, застосовано:

- історико-логічний метод — для дослідження еволюції взаємин між США і КНР;
- системний підхід — для виявлення взаємозв'язків між економічними, політичними та інституційними чинниками;
- порівняльний аналіз — для зіставлення основних показників двосторонньої торгівлі, інвестицій і регуляторної політики;
- метод аналізу та синтезу — для узагальнення наукових підходів до оцінки міжнародного економічного співробітництва;
- графічні й статистичні методи — для наочного відображення динаміки основних показників і виявлення тенденцій у взаємодії між двома провідними економіками світу.

**Апробація результатів кваліфікаційної роботи.** Окремі положення та висновки дослідження були висловлені в тезах «Торгівельне протистояння США та Китаю» та надруковані в збірнику по матеріалам XXIII Міжнародна науково-практична конференція «Latest technologies for the development of science and education» (Севілья, Іспанія).

**Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається із вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи – 86 сторінок, у тому числі 6 таблиць, 16 рисунків. Список використаних джерел налічує 80 найменувань.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ АМЕРИКАНО-КИТАЙСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

#### 1.1. Ретроспектива виникнення та становлення торговельно-економічних відносин між США і КНР

Торговельно-економічні відносини між Сполученими Штатами Америки та Китайською Народною Республікою є одним із найвпливовіших аспектів сучасної глобальної економіки. Ці відносини, що формувалися протягом кількох століть, пройшли шлях від епізодичних контактів у XVIII столітті до глибокої взаємозалежності у XXI столітті.

Торговельно-економічні відносини між США та Китаєм мають глибокі історичні корені, що сягають кінця XVIII століття, коли американські купці вперше почали торгувати з Китаєм. Ці відносини еволюціонували від обмежених торговельних контактів до складної системи взаємозалежності, що впливає на глобальну економіку. Розвиток американо-китайських відносин відбувався на тлі геополітичних змін, економічних реформ і технологічного прогресу, формуючи сучасний економічний ландшафт.

Перші торговельні контакти між США та Китаєм розпочалися невдовзі після здобуття Сполученими Штатами незалежності у 1776 році. У 1784 році американський корабель *Empress of China* прибув до порту Гуанчжоу (тоді Кантон), поклавши початок двосторонній торгівлі. Основними товарами, які американці експортували до Китаю, були хутра, бавовна та женьшень, що високо цінувалися в Китаї як лікарська рослина. Натомість Китай постачав до США чай, шовк, порцеляну та спеції. У 1784 році обсяг торгівлі був скромним – приблизно \$120 тис. за сучасними оцінками, але цей перший контакт заклав основу для майбутньої співпраці. Протягом XIX століття торгівля зростала, хоча залишалася обмеженою через ізоляціоністську політику династії Цін і нерівноправні договори, нав'язані західними державами, зокрема Договір Нанкіна 1842 року,

який відкрив китайські порти для торгівлі. США скористалися цими умовами, отримавши доступ до китайського ринку, але їхня частка в торгівлі залишалася меншою порівняно з Великою Британією. У 1844 році США уклали Договір Ванся, який гарантував американським купцям торговельні привілеї в Китаї. Основними статтями імпорту США з Китаю залишалися чай (близько 70% імпорту в 1850-х роках, або \$5 млн щорічно) і шовк (\$2 млн), тоді як експорт включав бавовну та металеві вироби (\$1 млн) [38].

На початку ХХ століття американо-китайська торгівля залишалася відносно незначною через політичну нестабільність у Китаї, зокрема повстання боксерів (1899–1901) та громадянську війну. У 1900 році обсяг торгівлі між США та Китаєм становив лише \$25 млн, із яких імпорт США (чай, шовк) переважав над експортом (бавовна, гас). Політика «відкритих дверей», проголошена США у 1899 році, мала на меті забезпечити рівний доступ до китайського ринку для всіх держав, але американські компанії зосереджувалися переважно на інвестиціях у залізниці та видобуток корисних копалин, а не на торгівлі. У цей період Китай залишався напівколоніальним ринком, а США відігравали другорядну роль порівняно з європейськими державами [35].

Після утворення Китайської Народної Республіки в 1949 році американо-китайські торговельно-економічні відносини практично припинилися через ідеологічне протистояння в період Холодної війни. США запровадили торговельне ембарго проти Китаю в 1950 році після початку Корейської війни, що зупинило будь-які економічні контакти. У 1950-х роках торгівля між двома країнами була нульовою, а Китай орієнтувався на торгівлю з Радянським Союзом. Цей період ізоляції тривав до початку 1970-х років, коли геополітичні зміни відкрили нові можливості для співпраці.

Переломним моментом стало відновлення дипломатичних відносин між США та Китаєм у 1972 році після візиту президента Річарда Ніксона до Пекіна. Цей візит, відомий як «дипломатія пінг-понгу», поклав початок нормалізації відносин. У 1979 році США та Китай офіційно встановили дипломатичні відносини, а Китай розпочав економічні реформи під керівництвом Ден Сяопіна,

відомі як політика «реформ і відкритості». Ці реформи відкрили китайський ринок для іноземних інвестицій і торгівлі, що стало поштовхом для стрімкого зростання американо-китайських економічних зв'язків. У 1979 році обсяг двосторонньої торгівлі склав \$2,5 млрд, із яких імпорт США з Китаю (переважно текстиль і прості споживчі товари) становив \$1,8 млрд, а експорт США (сільськогосподарська продукція, зокрема пшениця, і промислове обладнання) – \$0,7 млрд. США також надали Китаю статус «найбільш сприятливої нації» у торгівлі, що сприяло зниженню тарифів і зростанню торговельних потоків [38].

У 1980-х роках американо-китайська торгівля стрімко зростала завдяки економічним реформам у Китаї та глобалізації. Китай почав активно розвивати експортно-орієнтовану економіку, створюючи спеціальні економічні зони, такі як Шеньчжень, для залучення іноземних інвестицій. Американські компанії, зокрема Coca-Cola, IBM і General Motors, почали інвестувати в Китай, вбачаючи в ньому дешеву робочу силу та величезний ринок. У 1989 році обсяг торгівлі досяг \$12 млрд, із яких імпорт США з Китаю (текстиль, іграшки, взуття) склав \$8 млрд, а експорт США (сільськогосподарська продукція, авіаційна техніка) – \$4 млрд. Проте події на площі Тяньаньмень у 1989 році призвели до тимчасового охолодження відносин: США запровадили санкції, обмеживши інвестиції в окремі сектори, але торгівля продовжувала зростати.

У 1990-х роках американо-китайські торговельно-економічні відносини вступили в нову фазу завдяки вступу Китаю до глобальної економічної системи. У 2001 році Китай приєднався до Світової організації торгівлі (СОТ), що стало ключовим моментом у становленні двосторонніх відносин. Вступ до СОТ зобов'язав Китай знизити тарифи, відкрити ринки для іноземних компаній і дотримуватися міжнародних торговельних правил. У 1999 році обсяг двосторонньої торгівлі досяг \$94,9 млрд, із яких імпорт США з Китаю (електроніка, одяг, іграшки) становив \$81,8 млрд, а експорт США (сільськогосподарська продукція, авіаційна техніка, хімічна продукція) – \$13,1 млрд. Дефіцит торговельного балансу США з Китаєм, який у 1999 році склав \$68,7 млрд, став джерелом політичних суперечок у США, де критики

звинувачували Китай у валютних маніпуляціях і несправедливих торговельних практиках [39].

Після вступу Китаю до СОТ у 2001 році торгівля між США та Китаєм зростала експоненційно. У 2005 році обсяг двосторонньої торгівлі досяг \$243,5 млрд, із яких імпорт США з Китаю (електроніка, зокрема комп'ютери та мобільні телефони, а також одяг і взуття) склав \$196,7 млрд, а експорт США (соя, авіаційна техніка, хімічна продукція) – \$46,8 млрд. Дефіцит торговельного балансу зріс до \$149,9 млрд. Китай став ключовим постачальником споживчих товарів і електроніки до США, тоді як американські компанії, такі як Apple, почали переносити виробництво до Китаю, використовуючи його дешеву робочу силу та розвинену інфраструктуру. У цей період торгівля послугами також почала набирати обертів: американські університети залучали китайських студентів (приблизно \$5 млрд доходу у 2005 році), а туризм із Китаю до США зростав.

У 2010-х роках американо-китайські торговельно-економічні відносини досягли піку взаємозалежності, але водночас почали ускладнюватися через зростаючу конкуренцію. У 2010 році обсяг торгівлі склав \$456,8 млрд, із яких імпорт США з Китаю (електроніка, зокрема смартфони, акумулятори, одяг) досяг \$364,9 млрд, а експорт США (соя, авіаційна техніка, нафтопродукти) – \$91,9 млрд. Дефіцит торговельного балансу зріс до \$273 млрд. Китай став другим за величиною торговельним партнером США після Канади, а США – одним із найбільших ринків для китайського експорту. Торгівля послугами також зростала: у 2010 році китайські студенти принесли американським університетам \$10 млрд, а туризм із Китаю до США досяг \$15 млрд.

Однак у 2010-х роках почали загострюватися проблеми, пов'язані з торговельним дефіцитом, крадіжкою інтелектуальної власності та технологічною конкуренцією. США звинувачували Китай у примусовому трансфері технологій, коли американські компанії змушені були передавати технології китайським партнерам для доступу до ринку. У 2015 році обсяг торгівлі досяг \$598,1 млрд, із яких імпорт США з Китаю (смартфони,

комп'ютери, акумулятори, споживчі товари) склав \$483,2 млрд, а експорт США (соя, нафтопродукти, фармацевтичні препарати) – \$114,9 млрд. Дефіцит зріс до \$368,3 млрд. Торгівля послугами продовжувала зростати: освітні послуги принесли \$12 млрд, а туризм – \$25 млрд. Проте політичний тиск у США зростав, що призвело до початку торговельної війни у 2018 році за адміністрації Дональда Трампа [41].

Торговельна війна, розпочата у 2018 році, стала новим викликом у американо-китайських відносинах. США запровадили тарифи до 25% на китайські товари, зокрема електроніку та промислові компоненти, на суму \$550 млрд, а Китай відповів тарифами на американські товари, зокрема сою та автомобілі, на \$185 млрд. У 2019 році обсяг торгівлі дещо знизився до \$558,9 млрд, із яких імпорт США з Китаю склав \$451,7 млрд, а експорт – \$107,2 млрд, що призвело до дефіциту в \$344,5 млрд. У 2020 році підписання торговельної угоди "Фаза 1" тимчасово знизило напруженість, зобов'язавши Китай закупити американські товари на \$200 млрд у 2020–2021 роках. Обсяг торгівлі в 2020 році склав \$559,2 млрд, із яких імпорт США (електроніка, медичні товари, споживчі товари) досяг \$435,8 млрд, а експорт (соя, нафтопродукти) – \$123,4 млрд. Дефіцит склав \$312,4 млрд. Торгівля послугами постраждала через пандемію COVID-19: туризм упав до \$5 млрд, але освітні послуги залишилися на рівні \$12 млрд.

У 2021 році торгівля відновилася до \$657,4 млрд завдяки економічному підйому після пандемії. Імпорт США з Китаю (електроніка, акумулятори, споживчі товари) склав \$506,4 млрд, експорт (соя, нафтопродукти, фармацевтика) – \$151,1 млрд, а дефіцит зріс до \$355,3 млрд. У 2022 році торгівля досягла рекордних \$690,6 млрд, із імпортом США на \$536,8 млрд і експортом на \$153,8 млрд, що призвело до дефіциту в \$383 млрд. У 2023 році обсяг торгівлі знизився до \$664,5 млрд через посилення тарифів і санкцій: імпорт США склав \$497,3 млрд, експорт – \$167,2 млрд, дефіцит – \$330,1 млрд. У 2024 році торгівля склала \$585 млрд, із імпортом США на \$440 млрд (електроніка, акумулятори, споживчі товари) і експортом на \$145 млрд (соя, нафтопродукти, фармацевтика),

а дефіцит знизився до \$295 млрд. Частка китайських товарів в американському імпорті скоротилася до 13% через переорієнтацію на країни Південно-Східної Азії [40].

Проблеми американо-китайських відносин включали нерівноправні торговельні умови в XIX столітті, ідеологічне протистояння в XX столітті, торговельний дефіцит, крадіжку інтелектуальної власності та технологічну конкуренцію в XXI столітті. У XIX столітті Китай змушений був торгувати на нерівних умовах через «нерівноправні договори», що обмежували його суверенітет. У період Холодної війни торгівля була неможливою через ембарго. У 1990-х і 2000-х роках торговельний дефіцит США викликав політичні суперечки, а звинувачення Китаю в несправедливих практиках, таких як валютні маніпуляції, посилювалися. У 2010-х роках технологічна конкуренція, зокрема санкції проти Huawei та обмеження на експорт чипів, стала ключовою проблемою. Геополітична напруженість, зокрема щодо Тайваню та прав людини, також ускладнювала співпрацю [62].

Американо-китайські відносини історично впливали на світову економіку. У XIX столітті торгівля чаєм і шовком сприяла глобалізації. У XX столітті нормалізація відносин у 1970-х роках відкрила Китай для світового ринку, стимулюючи економічне зростання. У XXI столітті двостороння торгівля стала двигуном глобальної економіки, але торговельна війна та санкції призвели до фрагментації торгівлі, інфляції та порушення ланцюгів постачання. За оцінками МВФ, торговельні обмеження можуть коштувати світовій економіці \$7,4 трлн. Водночас конкуренція стимулювала інновації в технологіях, зокрема в електромобілях і штучному інтелекті, що вигідно для глобальних споживачів.

Підсумовуючи, американо-китайські торговельно-економічні відносини пройшли шлях від епізодичних контактів у XVIII столітті до глибокої взаємозалежності у XXI столітті. Вони формувалися під впливом економічних реформ, геополітичних змін і технологічного прогресу. Попри проблеми, такі як торговельний дефіцит і технологічна конкуренція, ці відносини залишаються

ключовим фактором глобальної економіки, впливаючи на торгівлю, інновації та стабільність.

## **1.2. Зовнішньоторговельна політика США, як інструмент захисту національних інтересів**

Проблеми політичної та економічної нестабільності у світі багато в чому пов'язані з процесом глобалізації. Зростання глобальної нестабільності викликано багатьма факторами: геополітичними, економічними, цивілізаційними, релігійними та ін. Глобальні ризики багато в чому визначаються посиленням політичного та економічного суперництва між США та Китаєм, зростанням конкуренції та можливою зміною глобальних лідерів, переходом до багатопольярного світу. В даний час реальний сектор світової економіки зосереджений у країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону, в основному в Китаї, а фінансовий – як і раніше, знаходиться в країнах Заходу, що не може не викликати глобальних протиріч між ними [65].

З початком президентського терміну Д. Трампа США перейшла від вільної торгівлі до так званої справедливої торгівлі на основі принципу «Америка понад усе» (за назвою концепції національної стратегії, в якій порівняно з попередньою версією 2015 р. відсутні посилення про вільну торгівлю). Ще одна країна – Великобританія – родоначальниця вільної торгівлі нині виступає за деглобалізацію, що й знайшло своє відображення у Брекситі. Таке зрушення в політиці змушує решту країн, які йдуть за світовими лідерами, переглянути свої національні стратегії забезпечення економічного зростання, адже така «велика» економіка, як США, дуже впливає на глобальну економіку.

Важливо відзначити, що передумови для формування протекціоністської торгової політики США почалися ще раніше, ніж прихід до влади президента Трампа. Економісти виділяють кілька основних причин такого зсуву:

– збільшення рівня нерівності доходів населення (на 2015 р. США стала країною з найбільшим рівнем нерівності серед розвинутих країн за коефіцієнтом

Джині, причому зростання нерівності на користь 1 % найбагатшого населення США почалося ще 1995 р.);

– конкурентне зростання китайської економіки, в яку було «винесено» промислові підприємства США, у тому числі й оборонні;

– відсутність серйозних втрат «великої» економіки США в умовах протекціонізму порівняно з «малими» країнами, тобто США мають можливість функціонувати в таких умовах [72].

В даний час Китай становить США серйозну конкуренцію за обсягом міжнародної торгівлі, частка американського експорту у світовому товарному експорті знижується, а американський ринок збуту залишається найбільш ємним для імпорту. Торговий дисбаланс між США та країнами Північно-Східної Азії становить найбільшу частку у дефіциті торговельного балансу США і має місце ще з початку 2000-х рр., тому його можна назвати структурним у цей час. Традиційно участь США у всіх формах міжнародних економічних відносин було інструментом зміцнення своїх позицій у світі та механізму впливу на світогосподарські зв'язки. В умовах зростаючої конкуренції на світових ринках змінюються форми, методи, інструменти зовнішньоторговельної політики.

1. Тарифне регулювання. Першим і головним захисним інструментом зовнішньоторговельної політики всіх країн упродовж століть були мита. У тому числі й у США тарифне регулювання було головним механізмом торговельної політики з XIX ст. до Великої депресії, а ставки мит підтримувалися лише на рівні 45 %. З цим механізмом регулювання зовнішньої торгівлі був пов'язаний один із найбільших поворотів торгової політики США і перший сучасний виток так званих тарифних воєн, коли у 1930 р. у США було прийнято закон Смута – Хоулі, який передбачав значне підвищення рівня митного тарифу. У відповідь понад 60 країн також підвищили свої тарифи. Тарифна війна призвела до того, що перед Другою світовою війною обсяг міжнародної торгівлі скоротився майже на 60% [64].

Вийшовши з Другої світової війни найпотужнішою в економічному сенсі державою, США змінили напрямок своєї зовнішньоторговельної політики на

діаметрально протилежний, почавши активно просувати ідею лібералізації торгівлі, насамперед через ГАТТ, а потім і СОТ.

До 1990 р. середньоарифметичний митний тариф США був нижчим, ніж у середньому у світі і становив 5,25 %. У період 2012–2016 років середньоарифметичний митний тариф продовжував повільно скорочуватися і становить менше 3 %. Однак зі зміною президента та вибором нового вектору торговельної політики набув динаміки до зростання.

У 2020 р. середньоарифметичний митний тариф США, незважаючи на незначне зростання, продовжує залишатися одним із найнижчих у світі і становить 3,4 % (4,9 % на сільськогосподарську продукцію і 3,2 % на несільськогосподарську), але до цих цифр слід ставитись з обережністю. Наприклад, частка ввезених безмитно товарних позицій у митному тарифі Америки дорівнює 46% (один із найвищих показників у світі), що вдвічі більше, ніж у ЄС, але мита, які вона стягує з інших, чутливих з погляду національних економічних інтересів Сполучених Штатів товарів, можуть бути значно вищими. Наприклад, частка товарних позицій, мита на які втричі перевищують національний середньоарифметичний тариф, дорівнює 7,5 %, і цей показник є одним з найвищих у світі серед розвинутих країн. Тобто сама система підрахунку середньоарифметичного митного тарифу дає можливість маніпулювати. Так, частка імпорту товарних груп, у яких частка товарів, що безмитно ввозяться, перевищує 60 %, у сукупному імпорті США становить 31%, за даними СОТ на 2019 р.

Крім того, у США існує система тарифних преференцій, яка включає преференції щодо найменш розвинених країн (44 країни) та країн-інтеграційних партнерів. Але аналіз преференційних угод з окремими країнами показав, що вони побудовані виключно на користь США, тобто преференції охоплюють ту частину закордонного експорту, яка не загрожує американським виробникам, і, навпаки, у кожній угоді є перелік винятків, який захищає американського виробника.

Таким чином, США досить тривалий час залишалися країною, яка,

незважаючи на низький середньоарифметичний тариф, навчилася майстерно використовувати тарифне регулювання у національних інтересах, що говорить про найвищий рівень фахівців, які займаються цією тематикою, при цьому на міжнародній арені залишаючись одним із піонерів просування ідей лібералізації торгівлі.

2. Створення системи міжнародних організацій. Як було зазначено, одним із головних інструментів просування ідей лібералізації торгівлі стали створені Сполученими Штатами міжнародні інститути. Ще 1944 р. у Бреттон-Вудсі США виступили з ініціативою створити Міжнародну організацію з торгівлі та зайнятості (МТО) з метою лібералізації торгівлі, регулювання міжнародних інвестицій та послуг та системи найму службовців. Проте статут організації так і не був ратифікований самими США, оскільки в процесі міжнародних переговорів та зіткнення інтересів розвинених країн та країн документ зазнав безліч змін і вже не відповідав національним інтересам промислово розвиненої країни-ініціатора [66].

Лише четверта глава статуту МТО вступила у дію в 1947 р., отримавши від міжнародної угоди з тарифів і торгівлі ГАТТ, головним завданням якого було зниження тарифних бар'єрів, кількісних обмежень і яке переросло у повноцінну міжнародну організацію лише через 48 років. Важливо зауважити, що на порядку денному перших п'яти раундів переговорів було лише зниження тарифів. На сучасному етапі функціонування Світової організації торгівлі порядок денний розширився і ускладнився, саме тому останній раунд переговорів – Доха раунд – триває вже майже 20 років. Причиною такого тривалого процесу стало зіткнення інтересів розвинених США та ЄС з Китаєм, Бразилією та Індією, що розвиваються, що в основному стосуються субсидування сільського господарства. Яскравим прикладом «торговельного лицемірства Америки» було зняття імпорتنих мит з 97 % товарів найменш розвинених країн (НРС), тоді як на 3 %, що залишилися, припадали саме ті товари, у виробництві яких НРС мала перевагу [76].

Окрім СОТ, ідею вільної торгівлі та її практичну реалізацію здійснюють

Бреттон-Вудські інститути – Міжнародний валютний фонд та Світовий банк. Незважаючи на те, що ці фінансові організації займаються кредитуванням країн, однією з обов'язкових умов отримання кредитів у цих інститутів є розробка програм економічних реформ, які включають, зокрема, зобов'язання реципієнта з лібералізації торгівлі [74].

Тут слід зазначити, що проведенню через міжнародні фінансові інститути ідей лібералізації торгівлі сприяло те, що США не просто ініціатором створення цих організацій, а й мають у них найбільше голосів – близько 17 %. Оскільки для схвалення стратегічно важливих рішень МВФ необхідно 85 % голосів, отже, Сполучені Штати, по суті, мають право вето, хоча це й не передбачено статутами. Таким чином, вони здатні блокувати будь-які важливі рішення та впливати на своїх стратегічних партнерів. Сьогодні такі найбільші економіки світу, як країни БРІКС, не мають реальних можливостей впливати на прийняття ключових рішень у рамках МВФ, тому вони пішли шляхом створення нових міжнародних інститутів, наприклад Нового банку розвитку БРІКС та Азіатського банку інфраструктурних інвестицій. Але поки ні за кількістю учасників, ні за обсягами коштів нові інститути не можуть зрівнятися з Бреттон-Вудськими, які покликані зміцнювати роль і місце США у світі.

3. Офіційна система фінансування. Зазвичай кредити Бреттон-Вудських інститутів, які країни отримують за виконанням зобов'язань, зокрема і з лібералізації торгівлі, доповнюються кредитами окремих держав (міжурядові та офіційно підтримані експортні кредити) та офіційним фінансуванням розвитку (офіційна допомога розвитку (ОПР) і гуманітарна допомога). Розвитку цього механізму сприяв повоєнний період 1950-х рр., коли США залишилися єдиною платоспроможною державою, що швидко зробило їх монопольним кредитором.

Умови та зобов'язання, які накладає країна або організація-донор на країну реципієнта, переважно відображають економічні інтереси донора, які виражаються у відкритті ринку реципієнта для іноземних товарів та капіталу. Оскільки США займає лідируючу позицію багатьох багатосторонніх організацій і є найбільшим донором, вони також можуть мати визначальний голос у рішенні

про надання фінансування (табл.1.1). У цьому й криється відповідь на запитання, чому в даний час США можуть дозволити собі вихід із деяких «непотрібних» міжнародних організацій.

**Таблиця 1.1 - Обсяги офіційної системи фінансування США за видами інструментів за 2019-2024 рр.**

Інструменти фінансування	Обсяг фінансування, млрд. дол.		
	2019 р.	2023 р.	2024 р.
Офіційна допомога розвитку (Official development aid)	34	65,0	65,0
Експортні кредити Ексім банку (Export' credits by Exim bank)	5	8,7	8,4
Двостороння гуманітарна допомога (Bilateral humanitarian aid)	8	26,1	26,1
Офіційні кредити ФРС США іноземним державам (Official credits by FRS of U.S. to foreign countries)	1,5	не має даних	не має даних

Джерело: складено автором самостійно на основі [79].

У 2023 році США надали \$65 млрд офіційної допомоги розвитку, залишаючись найбільшим донором серед країн-членів Комітету з розвитку (DAC) ОЕСР. У цьому фінансовому році Експортно-імпортний банк США (EXIM) авторизував угоди на суму понад \$8,7 млрд, підтримуючи експорт американських товарів та послуг. У 2024 році обсяг авторизованих угод становив \$8,4 млрд. Двостороння гуманітарна допомога склала \$26,1 млрд, що становить 11,6% загальної офіційної допомоги розвитку у 2023 році.

Інститут ОПР США є одним із найрозвиненіших у світі, його елементи присутні у більш ніж десяти національних департаментах, найбільшим з яких є Агентство з міжнародного розвитку США. На 2019 рік США займають перше місце у світі за обсягом ОПР, що надається. Із 34 млрд дол. США, наданих у 2019 р., 89 % було надано на двосторонній основі та 21 % – через багатосторонні

організації. Такі пропорції пояснюються тим, що надання двосторонньої допомоги відкриває можливості встановлення вигідніших з погляду національного інтересу умов. Важко знайти якусь країну, якій США не надавали офіційної допомоги: за даними порталу USAID, одержувачами з'явилися 205 країн. Існує також невелика група країн, які отримують офіційну закордонну допомогу протягом багатьох років і у великих кількостях, за якою можна судити про основні зовнішньополітичні пріоритети США. Це Афганістан, Йорданія, Ємен, Судан, Ефіопія, Сирія – країни, де відбуваються військові дії. На НРС припадає понад 31% двосторонньої ОПР, що надається США.

Теоретично у разі ефективності офіційної допомоги та досягнення її цілей, вона мала б припинитися. Але країни, які отримують гроші від США протягом багатьох років, вже практично залежні від допомоги та живуть утриманськими настроями. Вплив ГПР на реалізацію національних інтересів США у сфері економіки загалом позитивний. Значна частина допомоги надається у формі пов'язаних грантів на закупівлю американських товарів та послуг.

Це забезпечує виробникам США гарантії збуту їхньої продукції, підтримує баланс на американському ринку продовольства та перешкоджає дестабілізації цін. Більшість поставань американських товарів здійснюється логістичними компаніями США, фінансові інтереси яких захищені, у тому числі на законодавчому рівні [72]. Те саме стосується й гуманітарної допомоги. За класифікацією ОЕСР, гуманітарна допомога є складовою ОПР, на 2019 р. її частка становить 26 % від двосторонньої ОПР США і дорівнює 8 млрд дол. США. До цієї цифри потрібно ставитися з обережністю, оскільки вона не завжди означає, що на цю суму було закуплено товари та роздано нужденним.

Існує кілька схем надання гуманітарної допомоги, і найчастіше використовується саме та, за якої гроші залишаються всередині США. Наприклад, щонайменше 15 % не екстреної гуманітарної допомоги США повинні здійснюватися за допомогою схеми «in-kind food aid», коли уряд США закуповує американські товари та передає їх неурядовим організаціям, не менше 50% товарів мають бути відправлені американськими судами до країн, що

потребують, де продають їх за демпінговими цінами. На практиці у 2009 р. до 60% всієї не екстреної допомоги було надано саме за цією схемою. Дана схема піддалася критиці світової громадськості і в більшості європейських країнах була заборонена, тоді як у США – узаконена та продовжує діяти, але у менших масштабах [68]. Серед недавніх прикладів можна навести гуманітарну допомогу в Ємені у 2017 р., де було використано вищеописана схема. Такі програми не лише дають можливість виграти преференції для американських компаній на території країни-реципієнта, але й забезпечують збут американських товарів, створюють робочі місця у США і усувають конкуренцію на ринку країни-реципієнта, адже національні фермери часто не в змозі конкурувати з американськими товарами.

Ще один інструмент офіційної системи фінансування, який також забезпечує збут національної продукції, це прямі кредити на закупівлю експортних товарів, вироблених у США, які видає країнам американський Ексім банк. Наприклад, у 2019 р. було видано 5 млрд дол. США Мозамбіку та Сербії.

4. Нетарифне регулювання. Ще одним механізмом захисту є нетарифне регулювання, роль якого зросла у 1970-х роках. у міру зниження ефективності тарифного регулювання. Нині індекс покриття імпорту США (вартісна частка імпорту, вкрита нетарифними обмеженнями) становить 77%. Цей показник трохи вище загальносвітового рівня; для порівняння: аналогічний показник у ЄС становить понад 90%. Однією з останніх тенденцій є використання прихованих нетарифних бар'єрів, які не піддаються кількісній оцінці, спрямовані не так на обмеження імпорту, як на стимулювання експорту [64].

За даними організації Global Trade Alert, метою якої є моніторинг світової політики у галузі міжнародної торгівлі товарами, у світі за період 2008–2020 років. більше половини введених дискримінаційних заходів стосуються субсидування та заходів щодо стимулювання експорту, а найбільше їх припадає на Китай та США. Що стосується даних щодо США, найбільша кількість введених дискримінаційних заходів припадає на 2018 рік. та становить 264 од., а пік лібералізаційних заходів припадає на 2016 р. та становить 48 од. (табл. 1.2).

Більшість дискримінаційних заходів посідає продукти із заліза, сталі та інших металів, а спрощують торгівлю – на текстильний сектор.

**Таблиця 1.2 - Кількість заходів, що стосуються торгової політики, запроваджених у США за період 2008–2020 років**

Види заходів	Кількість заходів, од.		
	2008-2020рр.	2023р.	2024р.
Заходи щодо лібералізації торгівлі	191	88	49
Дискримінаційні заходи	1292	17	11
Співвідношення дискримінаційних заходів до ліберальних	~68:1	~52:1	~45:1

Джерело: складено автором самостійно на основі [49].

У 2023 році США запровадили 88 нових обмежень — це приблизно в 1,5 рази більше, ніж середньорічний показник за період 2008–2020 (99 заходів на рік). За першу половину 2024 року вже запроваджено 49 таких заходів, що може призвести до схожого чи меншого річного рівня, ніж у 2023 році.

Заходи щодо лібералізації: 2023 року — 17 заходів, 2024 (за півроку) — 11. Це нижче середньорічного рівня періоду 2008–2020 (~15 заходів на рік). Проте їхня частка щодо дискримінаційних незначно зросла, що може говорити про деяке зміщення у бік збалансованої політики. США зберігають обмежувальний курс у торговельній політиці, але темпи запровадження нових бар'єрів знижуються порівняно з піком у попередньому десятилітті. Відношення між заходами лібералізації та обмежень покращується, що вказує на невелике підвищення торговельної відкритості.

Серед найчастіших у практиці запровадження США заходів дискримінаційного характеру:

1) заходи в рамках правил державних закупівель «Купляй американське», які сприяють американським постачальникам для державних закупівель за

допомогою грантів та субсидій та ускладнюють вимоги до маркування;

2) антидемпінгові заходи, з яких кількість діючих у США на червень 2020 р. складає 494 од. – найбільша кількість серед країн світу, а також компенсаційні у кількості 127 од., що становить понад половину діючих компенсаційних заходів у світі;

3) рекласифікація товарів, що призводить до підвищення мита за рахунок зміни коду товару.

В даний час розробка нетарифних заходів більше не є виключною компетенцією органів державної влади. Транснаціональні корпорації (ТНК) та інші великі компанії прагнуть створювати та встановлювати свої власні стандарти, які використовуються як один з основних інструментів економічної конкуренції. Зокрема, стандарти включають чітко визначені вимоги до продукту, які повинні бути виконані і дотримані. А виробники, які не дотримуються вимог, виключаються із конкурсу. Необхідно відзначити, що стандарти компаній можуть бути перетворені на нетарифні заходи на національному, регіональному або навіть міжнародному рівні. І саме США належить найбільша кількість ТНК у світі нині [52].

5. Участь у інтеграційних блоках. Колективне використання тарифного та нетарифного регулювання для підвищення його ефективності – економічна інтеграція – наступний механізм торговельної політики, активний розвиток якого припав на 1990-ті роки. На етапі розвитку світового господарства інтеграцію можна розцінювати з двох позицій – колективного протекціонізму, з одного боку, і спрощення міжнародної торгівлі, з іншого.

В даний час США є учасником 14 регіональних торгових угод ЦАФТА-ДР (Центральноамериканська зона вільної торгівлі, 2006):

– ЗВТ між Домініканською Республікою, США та країнами – членами ЦАОР (Коста-Ріка, Ель-Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа);

– НАФТА (USMCA, 1994) – ЗВТ між Канадою, Мексикою та США;

– двосторонні ЗВТ між США та Республікою Корея (2012), Австралією (2005), Бахрейном (2006), Чилі (2004), Колумбією (2012), Ізраїлем (1985),

Йорданією (2001), Марокко (2006), Оманом (2009), Панамою (2012), Перу (2009), Сінгапуром (2004).

Можна розділити інтеграційні процеси у США на два періоди:

Перший - 1994-2004 рр., коли уклалися однотипні угоди за образом і подобою НАФТА. Характерними рисами у виборі партнерів за станом на час ведення переговорів можна назвати такі:

- відносна значущість у торгівлі з цими країнами для США невелика;
- у більшості випадків у США активне сальдо торговельного балансу із цими країнами або ж торгівля збалансована - це означає, що США віддає перевагу в інтеграції своїм ринкам збуту;
- у випадку країн Латинської Америки роль відіграє географічне сусідство;
- не маловажний фактор і в політичному впливі, і у військовому співробітництві.

Таким чином, у цей період США накопичували досвід в інтеграції на «слабких» партнерах, щоб потім приступити на другому етапі (2004-2012 рр.) до розвинених, таких як Австралія, Сінгапур, Бахрейн, Корея [44].

Також можна розділити інтеграційні інтереси США за регіональним аспектом. Попри інтереси США в АТР досі підписано угоду лише з двома країнами - Сінгапуром і Республікою Кореєю. У 2000-х рр. велися переговори про підписання ЗВТ з Таїландом і Філіппінами, але потрібно враховувати, що інтеграція з країнами-сільгоспвиробниками означала б ослаблення аграрного протекціонізму. У цьому відношенні ЗВТ із Сінгапуром стала успішною, оскільки на момент інтеграції ця країна була одним із ключових партнерів США в АТР зі значними потоками інвестицій, превалюванням американського експорту над імпортом і відсутністю аграрного лобі.

Другий напрямок - близькосхідний - має радше політичні причини інтеграції, ніж економічні. Однозначно країни виграли від укладених ЗВТ зі США, їхній експорт зріс, але особливих економічних вигод для США не спостерігалось. Нестабільність у регіоні, дотримання принципу «мир через

торгівлю», а можливо, і запобігання інтеграції нафтоносних країн за допомогою встановлення свого впливу - ось основні причини інтересу США до Близького Сходу [39].

Також велися переговори про підписання Транстихоокеанського партнерства між США і Європою, проте з приходом президента Трампа вони були скасовані. За допомогою створення міжконтинентальних торговельних партнерств США намагалися зберегти свою політичну й економічну вагу у світі та не допустити глобального поширення інститутів і систем цінностей, які походять від конкуруючих торгово-економічних блоків. Але за словами Трампа, Транстихоокеанське партнерство являє собою потенційну катастрофу для США. У своїй політиці він дотримується укладення двосторонніх торговельних угод, які мають прийти на зміну ТТП і дадуть змогу повернути промисловість і робочі місця в Америку [36]. Тобто основою інтеграції США стає наголос на двосторонні угоди, коли з кожним торговельним партнером можна домовитися саме про ті умови, які відповідають інтересам США в цій країні.

6. Торговельні війни. Коли економіки постраждалих у Другій світовій війні країн відновилися і в американських товарів з'явилася конкуренція на ринку, набув актуальності наступний вид торговельної політики - торговельна війна, що, по суті, є застосуванням тарифного та нетарифного регулювання в дискримінаційних цілях проти конкретних товарів із певних країн і з метою отримання економічної вигоди. Першу у світі серйозну торговельну війну розпочали США проти Японії в 1981 р. щодо японських автомобілів і напівпровідників. Відтоді США вели шість явних торговельних воєн і певну кількість прихованих (не згаданих в офіційних джерелах), зокрема і зі своїми ключовими торговельними партнерами, такими як Європейський Союз і Канада. Згодом було створено СОТ як арбітра з торговельних спорів. Відтоді США зверталися з торговельним спором як позивач щодо 31 країни (одне з найбільших значень серед членів СОТ), а найбільше - щодо ЄС (20 спорів) і Китаю (23). Проти США були пред'явлені спори від 28 країн, серед яких найбільше від ЄС (35), Канади та Китаю.

При цьому США не перестають нагадувати громадськості про свою виняткову значущість для функціонування СОТ, заявляючи про те, що в разі невідповідності національним інтересам висунутих рішень щодо торговельних суперечок Америка готова порушувати правила організації, ініціатором зі створення якої вона колись стала і дотепер залишається провідною країною з її фінансування. Торговельний спір у рамках СОТ - процес тривалий, часом такий, що розтягується на десятиліття, тож в ефективності організації в цій сфері можна засумніватися. Наприклад, торговельний спір, де в ролі обвинувача виступили США проти китайського алюмінію, було направлено до СОТ ще 12 січня 2017 р. і відтоді він перебуває на стадії консультацій. А тим часом країни розв'язали торговельну війну: запроваджують обмежувальні заходи у відповідь та обмінюються торговельними спорами (за період 2018-2020 рр. від Китаю надійшло шість обвинувачень проти США, а від США проти Китаю - два). Роки бездіяльності, проведені в очікуванні рішень СОТ, безумовно, не відповідають національним інтересам як США, так і Китаю.

Нині цілями ведення торговельних війн США можна визначити економічні (скорочення небажаного імпорту, підтримка національного виробника) та політичні мотиви (зміцнення електоральних позицій, демонстрація зневаги до СОТ), які є цілком взаємопов'язаними. Наприклад, зміцнення електоральних позицій у разі торговельної війни США та Китаю 2019 р. має відбуватися за рахунок скорочення імпорту промислових товарів із Китаю та розвитку обробної промисловості США, а отже, створення робочих місць. Саме скорочення робочих місць в обробному секторі стало одним із негативних наслідків деіндустріалізації у США. Згодом рівень конкурентоспроможності китайських фірм, оплата праці та стандарти почали підвищуватися, як і ціна імпорту, за рахунок якої вже неможливо компенсувати вищезгадані негативні наслідки [38]. Крім того, торговельна війна проти Китаю переслідує і таку глобальну мету, як збереження технологічного лідерства.

До нового інструменту ведення торговельних війн можна віднести економічні санкції.

7. Економічні санкції. Історія санкцій бере свій початок кілька століть тому, проте санкції, як альтернатива військовим діям, з'явилися у ХХ столітті та мали самостійний політичний характер. У США такі заходи було узаконено ще в 1917 р. у рамках закону про торгівлю з ворожими державами. Сучасні економічні (торговельні та фінансові) санкції дедалі більше набувають властивості інструменту ведення торговельних війн, що має політичний аспект, з метою максимізації економічної вигоди, а країнами-ініціаторами, як правило, є лідери світової економіки та політики. Такі санкції мають такі властивості: запроваджуються під час торговельної війни щодо країни, з якою ведеться торговельна війна (такі країни найчастіше є торговельними партнерами, інакше не було б предмета спору), і мають на меті виграш у торговельній війні за допомогою впливу на торговельну політику держави, щодо якої (як громадян і компаній, так і країни загалом) запроваджено санкції.

Серед санкцій США, що прямо стосуються зовнішньої торгівлі, згідно з даними РСМД, можна виокремити заборони та обмеження на торгівлю товарами та послугами, заборони на проведення угод, здійснення інвестицій, експорт технологій. Важливо зазначити, що санкції у вигляді заборон і обмежень на торгівлю переслідують геополітичні цілі, на відміну від аналогічних заходів у рамках нетарифного регулювання, які мають внутрішні цілі підтримки національних галузей і захисту здоров'я громадян. Серед країн, на які поширюються один або кілька перерахованих видів економічних санкцій США: Лівія, М'янма, Судан, Іран, Ірак, Сирія, Куба. Однак ці санкції скоріше мають політичний характер, адже США не ведуть торговельних воєн із цими країнами, зокрема вони не мають характеру торговельних партнерів. Що стосується санкцій США проти російського Північного потоку, то це яскравий приклад недобросовісної конкуренції та прихованої торгової війни між російським і дорогим американським скрапленим газом за європейський ринок.

Іншим явним прикладом використання санкцій як інструменту торговельної війни є анти китайські санкції США проти ключової високо технологічної компанії Китаю Huawei у 2019 р., адже, як згадувалося раніше,

однією з цілей нинішньої торговельної війни США з Китаєм є технологічне лідерство.

### **1.3. Політика державного регулювання зовнішньої торгівлі Китайської народної республіки**

З часу проведення політики «реформи і відкритості КНР» після 3-го пленуму ЦК КПК 11-го скликання, зовнішня торгівля є одним із найшвидше зростаючого відділу і найактивнішої частини в економіці Китаю, після вступу до СОТ зовнішня торгівля зазнала подальшого підвищення життєздатності, досвід 30-річного періоду після проведення політики реформи і відкритості КНР свідчить про те, що зовнішня торгівля відіграє важливу роль у стимулюванні економічного зростання, розширенні можливостей працевлаштування, сприянні модернізації промисловості та стимулюванні інновацій. Водночас, під час розвитку зовнішньої торгівлі Китаю, зовнішня торгівля стала важливою частиною світової економіки та регіональної економіки, вона сприяє розвитку економічної глобалізації в усіх країнах і районів світу.

Аналізуючи зовнішню торгівлю Китаю, можна зробити висновок про те, що її розвиток відбувається в рамках теорії Хекшера-Оліна, яку заведено називати також теорією співвідношення факторів виробництва. Ця теорія базується на поглядах Д. Рікардо, його концепції порівняльних переваг, яка пояснює зовнішню торгівлю через теорію факторів виробництва [36].

Саме в цьому контексті стає зрозумілим вектор розвитку зовнішньої торгівлі та національної економіки КНР, в якій спостерігається надмірна кількість трудових ресурсів - дешева робоча сила дала змогу Китаю стати світовим виробничим майданчиком. Крім цього, великий внесок зробив Уряд Китаю, заходи якого щодо створення інвестиційної привабливості китайської економіки, отримання переваг від особливостей кліматичного характеру території (створення і функціонування особливих економічних зон). Усе вищевикладене в сукупності призвело до того, що на території КНР розмістили

виробничі майданчики численних зарубіжних компаній: майже 400 транснаціональних світових корпорацій із 500 провідних інвестували вільний капітал у китайську економіку, що призвело до можливості розвитку зовнішньої торгівлі [35].

Таким чином, КНР, використовуючи принципи «теорія Хекшера-Оліна» та економічної концепції «порівняльної переваги», слідує поступальним курсом. Але така динаміка не завжди характеризувала розвиток економіки Китаю. Така відкритість національної економіки КНР стала можливою тільки на початку двадцять першого століття, початок цих процесів прийнято пов'язувати з 80-ми рр. двадцятого століття. Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі став тісно пов'язаний зі змінами в політиці органів державної влади.

Період початку реформ і відкритості економіки трансформувалася становище КНР у світовому поділі праці, що, своєю чергою, демонструє зміни динаміки структури китайського експорту. Окрім доволі інтенсивної зміни структури та обсягу експорту, можна відмітити і його суттєву відмінність від структури експорту держав із розвиненою економікою:

1. У Японії на першому місці товарів, що експортуються, перебувають транспортні засоби, автомобілі, запасні частини та приладдя до них. Другу сходинку посідають товари з категорії електронних інтегральних мікросхем, побутової техніки, засобів зв'язку.

2. У Німеччині довгий час лідируючу позицію утримують транспортні засоби, автомобілі, запасні частини та приладдя до них, на другому місці розташовуються медикаменти.

3. У США, так само, як і в перших двох країнах, перше місце відводиться транспортним засобам, автомобілям, запасним частинам і приладдю до них. На другому місці розташовані літальні апарати.

4. У Росії перше місце займають сировинні товари: нафта і нафтопродукти, а також природний газ.

5. У Китаї перше місце відводиться в даний час товарам з категорії обчислювальна техніка, запасні частини до неї; рідкокристалічні пристрої,

електронні інтегральні схеми та мікросхеми. На другому місці товари, що належать до апаратів і пристроїв для радіотелефонії, телебачення і радіомовлення. Третє місце посідають технологічне, енергетичне та інше обладнання, насоси, верстати тощо.

Тобто, можна зробити висновок про відмінності у світовій спеціалізації, яка відбувається разом із поглибленням розриву між державами, що розвиваються, та розвиненими державами. Цей розрив можна пояснити різним рівнем використання можливостей науково-технічного прогресу і постіндустріального розвитку. Перехід країни за спеціалізацією від однієї категорії до іншої має на увазі багато ресурсів і зусиль та ресурсів, однак, без посиленого державного регулювання такий перехід може стати взагалі неможливим. Можна зазначити, що викладені вище відмінності між державами, що розвиваються, і розвиненими державами у сфері зовнішньої торгівлі зумовлено також особливостями стану конкуренції та конкурентоспроможності в сучасних умовах світового економічного розвитку. Можна зазначити, що здебільшого країни дотримуються трьох світових концепцій розвитку, які ґрунтуються в кожному випадку на своїй конкурентній перевазі:

1. Концепція інтелектуального лідерства (США, частково країни ЄС, Японія, нові індустріальні країни).
2. Концепція виробництва дешевих товарів (Китай).
3. Концепція сировинного забезпечення (росія).

У зв'язку з цим можна виділити такі основні чинники, що впливають на розвиток зовнішньої торгівлі Китаю на сучасному етапі:

1. Розвиток міжнародного поділу праці та інтернаціоналізація виробництва. Часи реформ і відкритості збіглися з процесами переміщення трудомістких галузей із розвинених країн до країн з економікою, що розвивається, в яких спостерігається дешевий рівень вартості робочої сили та брак коштів для розвитку важкої обробної промисловості. У той самий період уряд КНР реалізує заходи інтенсивної економічної стратегії розвитку прибережних районів, для того щоб розширити участь у міжнародному поділі

праці та міжнародному обміні, посилено розвивати економіку, орієнтовану на міжнародний ринок. Цей чинник впливає на розвиток зовнішньої торгівлі в тому, щоб посилено розвивати економічну стратегію економіки експортного типу трудомістких галузей [47].

У початковому періоді, як уже було сказано вище, Китай був державою з надлишковими трудовими ресурсами і дешевою собівартістю робочої сили, що давало змогу розвивати трудомісткі галузі та залучати іноземні інвестиції. Згодом подальші 30 років з моменту початку реалізації політики реформ і відкритості Китай отримував величезний прибуток від експорту внаслідок фактору дешевої робочої сили. Для внутрішньої економіки Китаю цей фактор можна назвати негативним, оскільки вартість робочої сили тривалий час недооцінювалася. Потім 10 років вартість китайської робочої сили перейшла в період підйому, коли низький рівень заробітної плати вже не міг приваблювати працівників. [33]

Збільшення вартості робочої сили в Китаї пов'язують також із демографічними факторами, серед яких головним у даному контексті є старіння китайського населення. Відповідно до статистичних даних шостого перепису населення, при цьому, згідно з експертами, старіючі китайці становлять майже 9% загальної чисельності населення, тоді як, за прогнозами, до 2050 р. цей показник сягне 30%. Подібна ситуація не спостерігається в жодній країні світу, причому дуже негативним є те, що старіння населення відбувається на тлі досить високої чисельності населення Китаю [29].

Крім того, причиною зростання вартості робочої сили стає інфляція. Так, унаслідок підвищення відкритості економіки, рівень заробітної плати в Китаї поступово починає досягати міжнародних стандартів. Унаслідок зазначених вище чинників впливу на вартість робочої сили розвиток зовнішньої торгівлі за допомогою дешевої робочої сили стає неможливим, тому постає необхідність підвищення якості та ефективності праці, необхідність трансформації економічної моделі розвитку.

2. Вступ до СОТ. Вступ будь-якої держави до СОТ має стимулювати

розвиток зовнішньої торгівлі, що посилює конкуренцію в зовнішньоекономічній діяльності. Конкурентна боротьба, що відбувається між китайськими та іноземними виробниками, ведеться за захоплення важливих сегментів внутрішнього ринку. Іноземним підприємствам поступово дозволяють здійснювати імпортно-експортні операції, при цьому конкуренція між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності стає набагато жорсткішою. Таким чином, експорт трудомісткої продукції з КНР відбувається в умовах суворих конкурентних відносин з боку південно-східних держав, чия продукція характеризується нижчою собівартістю. Процес вступу КНР до СОТ збільшував можливості розширення експорту трудомісткої продукції китайських виробників, які отримують однакові умови зовнішньої торгівлі в цій сфері. [30]

Для успішного розвитку зовнішньої торгівлі видається доцільним зберігати відповідність між рівнями економічного розвитку КНР і реформами, що проводяться Урядом Китаю, водночас із цим створюючи позитивний образ країни в глобальній економічній системі. Також слід переглянути ключові стратегічні цілі розвитку зовнішньої торгівлі. На перших етапах ключовою метою було нарощування можливості отримання іноземної валюти за допомогою вивезення своєї продукції, згодом слід особливу увагу звертати на підвищення конкурентоспроможності та ефективності національної економіки.

Після вступу до СОТ китайські експортно орієнтовані підприємства використовують режим пільг від скорочення експортних митних зборів і найбільшого сприяння. Тобто вступ до СОТ дозволив Китаю отримати більше вигоди і можливостей від експорту. Експорт Китаю протягом останніх п'яти років значно зріс. Імпорт також збільшувався щорічно, в середньому на 18 % на рік. [40]

Уряд Китаю проводить заходи з удосконалення нової економічної системи відкритого типу, що забезпечує сприяння спрощенню торгівлі та лібералізації, включно з:

- підвищення відкритості у сфері послуг;
- спрощення процедур контролюючих заходів над імпортом;

- сприяння спрощенню митних процедур;
- просування транскордонних розрахунків у юанях;
- залучення іноземних інвестицій.

Китай після вступу до СОТ продовжує брати на себе різні зобов'язання, виступаю як велика торгова держава, що розвивається. Сталося:

- зниження загального рівня китайських мит з 15,3% до 9,8%;
- зменшення дотацій експорту сільськогосподарської продукції;
- скасування квот на імпорт;
- скасування особливого контролю за тендерами;
- надання доступу до установ сфери послуг;

запровадження нульових мит для продукції, що імпортується з менш розвинених держав. Кількість заходів, що стосуються торгової політики, запроваджених у КНР за період 2019–2024 років наведено в табл. 1.3.

**Таблиця 1.3 - Кількість заходів, що стосуються торгової політики, запроваджених у КНР за період 2019–2024 років**

Види заходів	Кількість заходів, од.					
	2019р.	2020р.	2021р.	2022р.	2023р.	2024р.
Заходи щодо лібералізації торгівлі	22	18	20	19	15	12
Обмежувальні заходи	40	38	42	37	35	28

Джерело: складено автором самостійно на основі [43].

Таким чином, вплив вступу КНР до СОТ на розвиток зовнішньої торгівлі не викликає сумніву.

3. Валютна політика держави. Валютна політика держави стимулює зовнішню торгівлю через регулювання курсу юаня і суть її регулювання зводиться до проведення інтернаціоналізації китайського юаня та переведення його в категорію широко використовуються світових резервних валют поруч із

доларом США і, можливо, для його заміни.

У липні 2005 року розпочалася реформа формування курсу юаня. За п'ять років перетворення надали позитивний вплив на реальний сектор економіки країни, створили сприятливі умови для макроекономічного регулювання, відіграли важливу роль у реагуванні на важливі зміни, що відбуваються як у країні, так і за кордоном, натомість було досягнуто намічених результатів. На даний момент курс юаня по відношенню до американського долара становить 6,7802, збільшившись на 22% порівняно з аналогічним періодом п'ять років тому.

Реформа сприяла: підвищенню технологічного рівня на підприємствах; посиленню інноваційного потенціалу; зміцненню конкурентоспроможності. Це було необхідно для того, щоб експортний сектор економіки зберігав відносно високу конкурентоспроможність. Плаваючий курс є рушійною силою і тиском для підвищення рівня виробництва та ступеня відкритості зовнішнього світу, сприяє оптимізації експортної структури та зміні моделі розвитку зовнішньої торгівлі [47].

Це, в свою чергу, сприятливо б'є по зміні моделі економічного розвитку та досягненні всебічного тривалого розвитку. При цьому підприємства активно адаптуються до плаваючого курсу, підвищують свої здібності до запобігання ризикам, викликаним коливанням курсу. Отже, починає розвиватися ринок іноземних валют. Заходи, що проводяться, призвели до формування принципів збалансування світової економіки.

По-перше, здійснення інтернаціоналізації китайського юаня сприяє торговим зв'язкам з іншими країнами та збільшення частки зовнішньої торгівлі між Китаєм та цими країнами. По-друге, зниження ризику зміни курсу валюти в процесі зовнішньої торгівлі. По-третє, відбувається скорочення трансакційних витрат. В даний час важливу роль у зовнішній торгівлі відіграють транснаціональні корпорації, які використовують юані у міжнародній торгівлі для спрощення формальностей, підвищення ефективності транскордонного рахунку, підвищення рівня інтернаціоналізації китайських підприємств та участі в міжнародній конкуренції на вищому рівні.

4. Вплив можливих міжнародних фінансових криз. Вплив фінансових криз глобального рівня на розвиток зовнішньої торгівлі Китаю пов'язаний з тим, що зниження активності країн-партнерів із торговельної діяльності зменшує можливості збереження та розширення обсягів співробітництва. Так, після кризи 2008 р. обсяг зовнішньої торгівлі КНР скоротився до мінімальної позначки: обсяг експорту товарів та послуг зменшився на 22,6%.

У зв'язку з кризами виникають також різні проблеми необхідності зміцнення курсу китайської валюти, оскільки збільшення курсу негативно впливає на зростання прибутку, який можуть одержувати китайські підприємства під час здійснення зовнішньоторговельних операцій. Вплив курсу юаня пов'язані з негативним впливом експорту традиційної продукції, оскільки, насамперед, послаблюється експорт продукції трудомістких галузей [49].

Також зростання курсу юаня є бар'єром для припливу іноземних інвестицій, що тягне за собою зниження реінвестування отриманої зарубіжними підприємствами та зупинення процесу локалізації виробництва. Крім того, зменшення експорту товарів трудомістких галузей та зниження обсягу прямих іноземних інвестицій формує проблему зростання безробіття серед населення. Все вищевикладене, безперечно, впливає на зовнішню торгівлю.

5. Низький рівень торгівлі послугами у Китаї. Даний фактор є слабкою ланкою країни з великим обсягом зовнішньої торгівлі. Хоча Китай демонструє високі показники у загальному обсязі зовнішньої торгівлі, проте можливість стати лідером зовнішньоекономічної діяльності обмежується низьким рівнем послуг у загальному обсязі експорту.

У всьому світі торгівля послугами становить приблизно 20% від загального обсягу міжнародної торгівлі, а в розвинених країнах це співвідношення ще більше, але в Китаї воно становить лише 9-10%. Слабкість торгівлі послугами у Китаї проявляється у масштабах, а й у конкретному змісті. За даними Міністерства комерції КНР, у китайській торгівлі послугами значну частку займають традиційні сфери послуг, такі як туризм і транспорт, які становлять 56%; у торгівлі товарами Китай має велике активне сальдо, а у сфері послуг –

значне пасивне сальдо, яке у 2015 р. становило приблизно 110 млрд. юанів.

6. Значимість інноваційного чинника та можливість виробництва продукції з низькою доданою вартістю. Так, на даний момент у розвинених світових державах до 75-90% приросту валового внутрішнього продукту забезпечується за допомогою зростання та розвитку інноваційної сфери, у Китаї цей показник досягає всього 15%, що негативним чином впливає на загальну ефективність країни. Згідно з експертними прогнозами в результаті інноваційного відставання втрачена вигода оцінюється в 1214 млрд. доларів. дол. на рік.

У дослідженнях аналітичних агентств зазначено, що у КНР за рівня життя, який характеризує середньодушовий ВВП, витрати на науково-дослідну діяльність мають бути на рівні 1,7% ВВП, що відповідає середньосвітовим тенденціям. Показник Китаю знаходиться нижче лінії тренду, що говорить про суттєве недофінансування цієї сфери діяльності, а це, як наслідок, негативно відбивається на темпах макроекономічного зростання та рівні життя населення. [50]

Отже, слід зазначити, що у Китаю існує безліч проблем системного характеру, які можна вирішити з допомогою науково-обґрунтованого ефективного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Слід сказати, що у час подолання кордону обсягу зовнішньої торгівлі 4 трлн. дол. США означає вихід Китаю на новий рівень, проте питання ефективності та якості зростання зовнішньої торгівлі Китаю залишаються невирішеними. Китайські підприємства повинні змінити спосіб ведення бізнесу у напрямку підвищення інноваційності та постійного підвищення доданої вартості продукції, що виробляється.

Таким чином, для інтенсивного розвитку зовнішньої торгівлі як ключового фактору економічного зростання китайським підприємствам у майбутньому підвищуватиме інноваційність виробництва та своєї продукції, щоб збільшити рентабельність, технічний рівень, інноваційний потенціал.

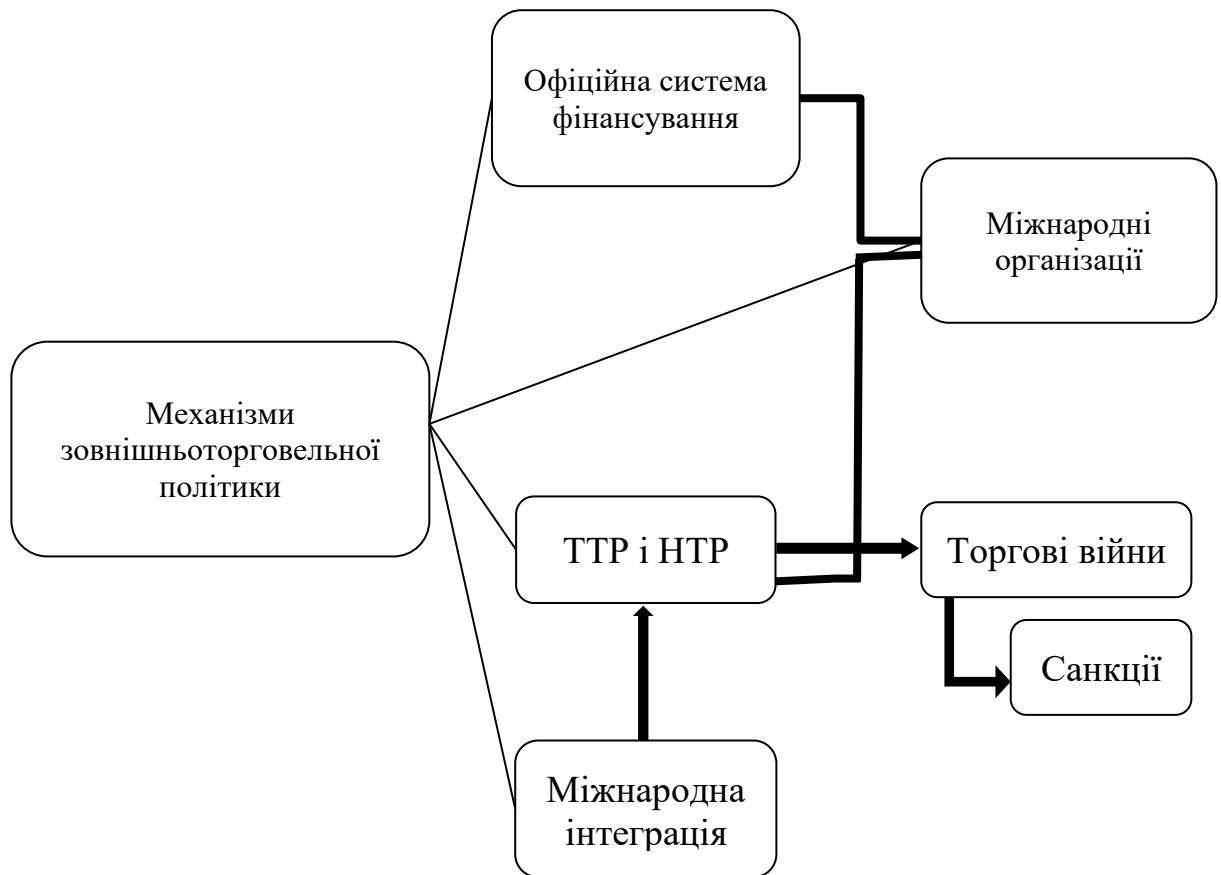
## Висновки до розділу 1

Під час виходу на світові товарні ринки держави характеризуються різним рівнем економічного розвитку, внаслідок чого у країн будуть різними вигоди, одержувані за рахунок зовнішньої торгівлі. Водночас багато дослідників вважають, що більш розвинена держава виграватиме від зовнішньої торгівлі менше, оскільки держава з меншим рівнем розвитку, буде не в змозі повністю задовольнити потреби більш розвиненої держави, що вплине на світову ціну, яка завжди буде наближена до автаркічної ціни.

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується переходом від однополярного до багатополярного світового устрою. Зміна парадигми розвитку, поява у головній світової економічної держави конкурентів докорінно змінюють зовнішньоекономічну політику США, зокрема й зовнішньоторговельну. Лібералізація торгівлі, яка не одне десятиліття була головною метою провідної світової держави і просувалася нею через СОТ, поступилася місцем так званому неопротекціонізму.

Неопротекціонізм у зовнішньоторговельній політиці США характеризується поступовим зниженням тарифних бар'єрів на товари і появою нових методів нетарифного регулювання. У цій сфері США є генератором нових ініціатив і механізмів захисту національних інтересів. Аналіз механізмів зовнішньоторговельної політики виявив взаємозв'язки, представлені на рис. 1.1.

Так, центральними в цій системі є традиційні механізми торговельної політики - митно-тарифне і нетарифне регулювання, яке прийшло йому на зміну за актуальністю та ефективністю. Такій зміні формату торговельного регулювання посприяло створення і діяльність міжнародних організацій - наступного механізму торговельної політики, що має безліч видів і відповідних функцій, як з регулювання торгівлі, так і з міжнародного фінансування.



**Рис 1.1** - Система механізмів зовнішньоторговельної політики

Джерело: складено автором самостійно на основі [50].

Далі з'являється наступний механізм захисту національних інтересів - офіційна система фінансування, яка має свою складну структуру та інструменти, що прямо впливають на міжнародну торгівлю товарами. Згодом з'являється новий механізм у вигляді міжнародної інтеграції, що має своєю основою колективне регулювання торгівлі, використовуючи переваги ТТР і НТР на основі конкурентних переваг і спільних національних економічних інтересів. Усі чотири механізми мають на меті отримання економічної вигоди, збігаються і функціонують у рамках концепції національного інтересу. Відносно новою тенденцією стало ведення торговельних війн і в їхніх рамках запровадження санкцій. Це скоріше інструменти нечесної конкуренції, які часто мають політичний аспект, але в їхній основі також лежить найстаріший і центральний механізм - ТТР і НТР.

Підбиваючи короткі підсумки політики зовнішньоекономічної відкритості Китаю в пореформений період, можна констатувати, що вона відіграла критично важливу незамінну роль у модернізації країни та її трансформації в одну з провідних держав світу, в освоєнні норм і правил функціонування світового ринку. Китай увійшов до світових лідерів за обсягами торгівлі, залучення іноземних інвестицій та інвестування за кордоном. КНР добре адаптувалася до процесу глобалізації світової економіки та стала одним із головних її бенефіціарів. Офіційну позицію Китаю нині відрізняють відданість глобалізації, протидія протекціонізму, курс на активну економічну співпрацю в усіх напрямках. Така позиція цілком закономірна, якщо зовнішньоекономічні зв'язки залишаться одним із провідних факторів розвитку КНР на найближчу перспективу.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ АМЕРИКАНО-КИТАЙСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

#### 2.1. Вплив макроекономічних факторів на торговельний баланс в Китаї та США

Збільшення профіциту торговельного балансу Китаю та дефіциту торговельного балансу США після пандемії спричинило побоювання з приводу глобальних дисбалансів та є темою суперечок про їх причини та наслідки. Зростають побоювання, що позитивне сальдо зовнішньої торгівлі Китаю є результатом заходів промислової політики, спрямованих на стимулювання експорту та підтримку економічного зростання за умов слабого внутрішнього попиту. Дехто турбується, що надлишок виробничих потужностей, що виникає внаслідок цього, може призвести до «китайського шоку 2.0» — різкого зростання експорту, який призведе до скорочення працівників і завдасть шкоди промисловій активності в інших країнах.

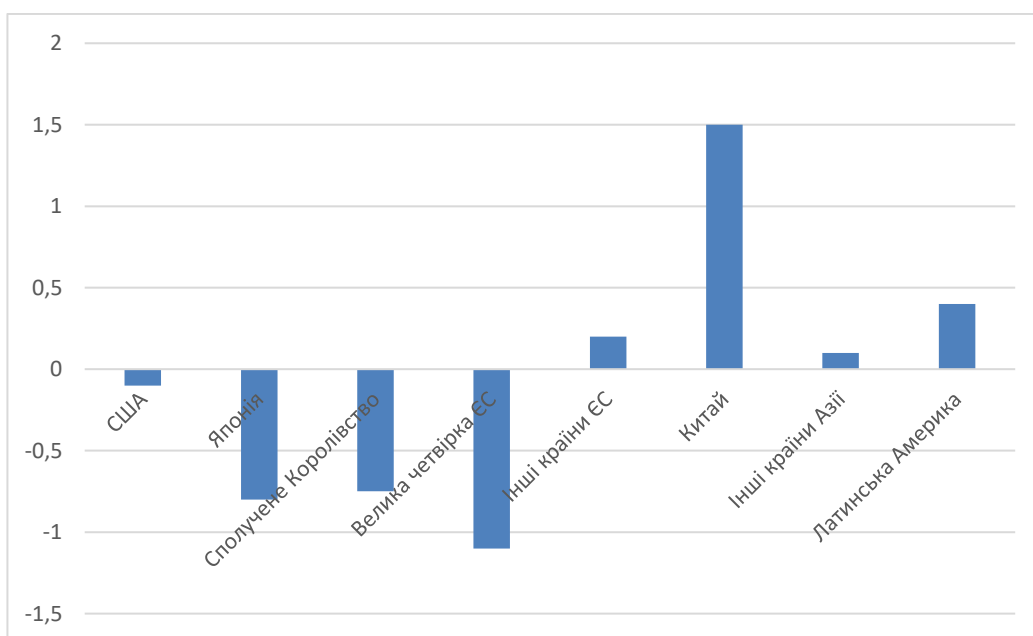
Такий погляд на сальдо зовнішньої торгівлі, заснований на торговельній та промисловій політиці, у кращому разі неповний, і його слід замінити поглядом з погляду макроекономіки. Сальдо зовнішньої торгівлі зрештою визначається фундаментальними макроекономічними показниками, тоді як зв'язок із торговою та промисловою політикою менш сильна. Щоб зрозуміти закономірності зовнішніх дисбалансів у світі, необхідно зрозуміти, якими є макроекономічні чинники бажаного рівня заощаджень щодо бажаного рівня інвестицій не тільки в Китаї, а й у решті світу, включаючи, що важливо, США. Хоча інші країни роблять свій внесок у глобальні дисбаланси, на частку США та Китаю разом припадає близько третини глобального сальдо рахунку поточних операцій.

Профіцит торговельного балансу Китаю значно збільшився на початку пандемії. Спочатку різко зріс експорт медичного обладнання, і споживачі у всьому світі збільшили закупівлю товарів щодо послуг у зв'язку із соціальним

дистанціюванням. Потім, починаючи з кінця 2021 року, внутрішній попит у Китаї значно послабшав після масштабної корекції ринку нерухомості та неодноразового введення режиму самоізоляції у 2022 році, які підірвали довіру споживачів.

Результатом став значний тиск на реальну економіку Китаю, оскільки норма заощаджень домашніх господарств збільшилася, а інвестиції скоротилися. Поруч із ослабленням внутрішнього попиту у Китаї глобальний попит зріс з допомогою значного скорочення заощаджень, особливо у США, де дефіцит бюджету значно зріс проти періодом до пандемії, а норма заощаджень домашніх господарств скоротилася вдвічі.

В результаті торговельний баланс Китаю в даний час становить від 2 до 4 відсотків валового внутрішнього продукту в залежності від використовуваної методології. Така структура відображає як слабкий імпорт, так і значне зростання частки Китаю у світовому експорті. Частка Китаю у світовому експорті збільшилася після пандемії (рис. 2.1).



Примітка: «Велика четвірка ЄС» - Німеччина, Іспанія, Італія та Франція

**Рис. 2.1.** - Зміна частки експорту, 2023-2024 рр відповідно до 2017-2019 рр., у процентних пунктах

Джерело: складено автором самостійно на основі [17].

Позитивне сальдо торговельного балансу у відсотковому відношенні до обсягу економічного виробництва є меншим, ніж під час «китайського шоку» 2000-х років (у своїй вищій точці воно становило близько 10 відсотків ВВП Китаю). Проте в даний час Китай займає набагато більшу частку світової економіки, більшу настільки, що, хоча профіцит його торговельного балансу менший до розміру його економіки, частка країни у світовому обсязі виробництва з часом залишається досить стабільною. Отже, зміна показників торгівлі в Китаї, як і раніше, пов'язана з значними вторинними ефектами для решти світу. Профіцит торговельного балансу Китаю значно збільшився після пандемії (рис. 2.2).



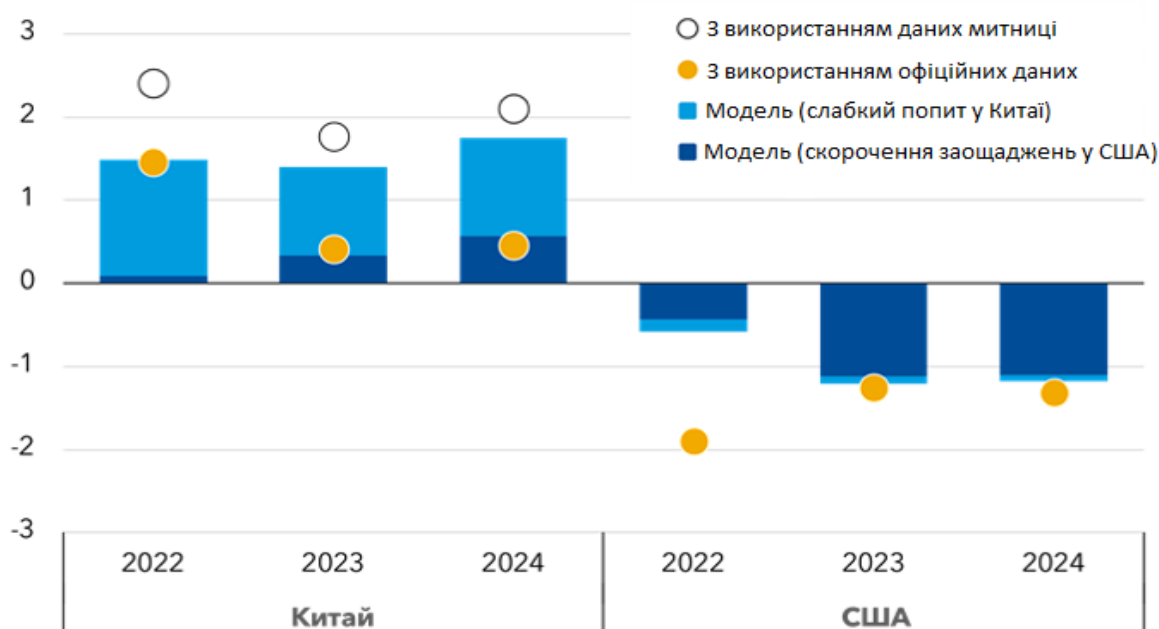
*Рис.2.2 - Чистий експорт товарів та послуг Китаю за рахунком поточних операцій*

*Джерело: складено автором самостійно на основі [14].*

Використовуючи спрощене моделювання МВФ свідчить, що рушійною силою цих змін у зовнішній торгівлі є макроекономічні чинники. До них відносяться негативні шоки внутрішнього попиту в Китаї через спад на ринку нерухомості та низьку довіру домашніх господарств, а також шок скорочення заощаджень у США, викликаний підвищенням державних та особистих витрат.

Цей погляд з погляду макроекономіки дозволяє передбачити результати, близькі до тих, що показують дані. В основному через слабкий внутрішній попит профіцит рахунку поточних операцій Китаю збільшується приблизно на 1,5 процентних пункти, що близько до показника зростання порівняно з допандемічним рівнем, який демонструють дані. Стійке зростання внутрішніх заощаджень у Китаї призводить до значного зниження реального ефективного валютного курсу, що відповідає даними з 2021 року. Це коригування відносних цін сприяє зростанню експорту та пригнічує попит на імпорт.

Внутрішніми макроекономічними шоками пояснюється значна частина сальдо рахунку поточних операцій, що спостерігаються і наведені на рис. 2.3.

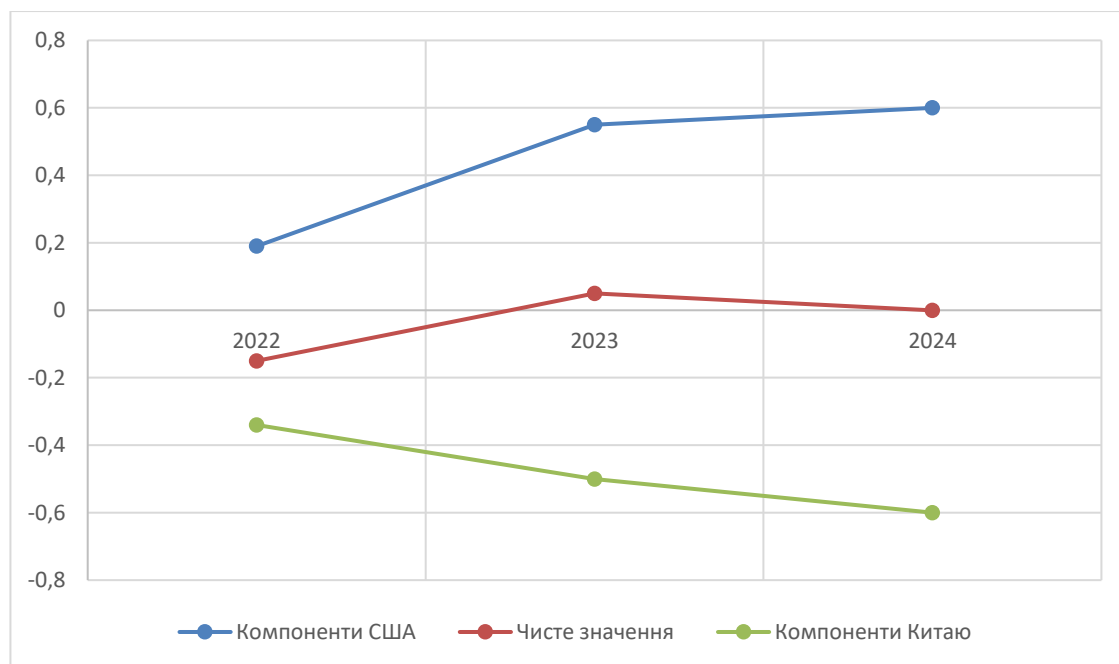


**Рис. 2.3** - Зміна сальдо рахунку поточних операцій, спричинена шоками, у відсотках ВВП

Джерело: складено автором самостійно на основі [16].

Примітка. Моделі відображають негативні шоки інвестицій та споживання («слабкий попит у Китаї») порівняно з 2021 роком. «Скорочення заощаджень у США» демонструє позитивні шоки споживання та інвестицій, що призводять до зниження норми заощаджень домашніх господарств та сальдо бюджету порівняно із середнім показником до COVID. Колами показано відхилення від середнього показника за 2016-2019 роки, а у 2024 році – середні показники з початку року.

Ситуація у США прямо протилежна. В основному через високий внутрішній попит сальдо рахунку поточних операцій США в моделі погіршується приблизно на 1 процентний пункт, що близько до показника зниження порівняно з допандемічним рівнем, який демонструють дані. Важливо відзначити, що стійке зниження внутрішніх заощаджень США призводить до зростання реальних відсоткових ставок у країні, що значно компенсує негативний вплив збільшення заощаджень у Китаї на ставки у світі (рис. 2.4).



**Рис. 2.4** - Вплив на реальні ставки у світі, у процентних пунктах

*Джерело: складено автором самостійно на основі [11].*

Реальні відсоткові ставки у світі стабільні на відміну від періоду світового надлишку заощаджень, з цього можна отримати два важливі уроки.

1. На відміну від 2000-х років, коли надмірні заощадження, що виникли в країнах Азії з ринком, що формується, сприяли глобальним дисбалансам і зниженню світових процентних ставок, цього разу глобального надлишку заощаджень немає. Реальні ставки у світі за межами Китаю зросли, а не знизилися.

2. Внесок шоку заощаджень у Китаї в сальдо зовнішньої торгівлі США невеликий, як і внесок шоку скорочення заощаджень США у торговельний баланс Китаю. Профіцит та дефіцит зовнішньої торгівлі в обох країнах пояснюється переважно внутрішніми факторами.

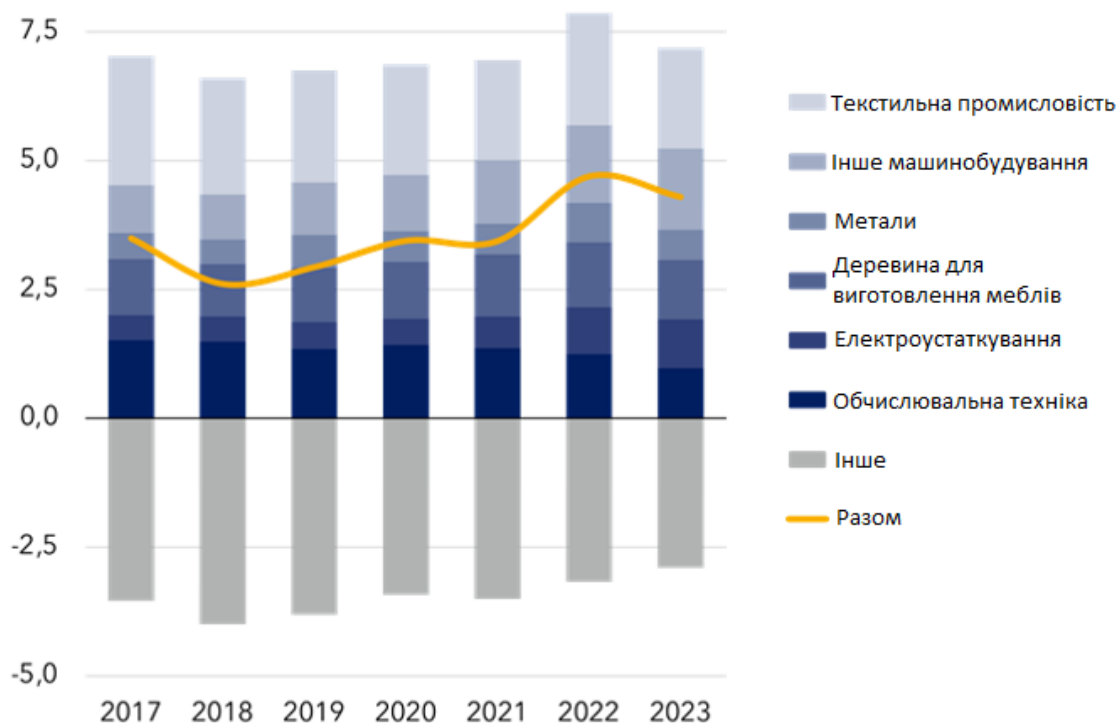
Профіцит та дефіцит, спричинені внутрішніми факторами, потребують внутрішніх рішень, що передбачають відповідне налаштування макроекономіки. Стійке зростання в Китаї буде забезпечене за рахунок усунення таких багаторічних внутрішніх дисбалансів, як уповільнення економічної активності, що продовжується, викликане сектором нерухомості, або проблеми, пов'язані зі старінням населення. Спроби стимулювати зростання за рахунок зовнішнього сектора, мабуть, натраплять на значні перешкоди. Економіка дуже велика (і це ознака її успіху), щоб набагато зрости за рахунок експорту.

По суті, Китаю необхідно перебалансувати свою економіку за допомогою всеосяжних макроекономічних та структурних реформ. Правильний підхід складається з багатосторонньої стратегії, що включає в себе реалізацію набору політичних заходів, спрямованих на зниження витрат на коригування в секторі нерухомості; стимулювання за попиту, орієнтоване домашні господарства; та реформи, спрямовані на структурне зміцнення систем соціального захисту, скорочення нерівності доходів та покращення розподілу ресурсів.

Що стосується США, то сприятливий вплив на сальдо зовнішньої торгівлі вплине значне бюджетне коригування. Цього можна досягти у різний спосіб, включаючи підвищення непрямих податків, поступове збільшення прибуткового податку, ліквідацію низки податкових витрат і реформування програм соціальних виплат.

Щодо промислової та торгової політики, що викликає у торгових партнерів побоювання щодо «надлишку потужностей» у Китаї. Незалежно від загального сальдо зовнішньої торгівлі державна підтримка в окремих експортних або конкуруючих з імпортом секторах може стимулювати активність у цих секторах. Вони також можуть значно підвищити конкурентоспроможність щодо витрат шляхом навчання на практиці або економії за рахунок масштабу. Результатом може стати значний макроекономічний вплив залежно від розміру та важливості сектора та величини субсидії.

Дані Global Trade Alert показують, що з 2009 по 2022 рік Китай реалізував приблизно 5400 заходів субсидування, що становить близько двох третин усіх заходів, вжитих країнами групи 20 з розвиненою економікою разом узятими. Субсидії Китаю зосереджені у таких пріоритетних секторах, як програмне забезпечення, автомобілебудування, транспорт, напівпровідники, а останнім часом і «зелені» технології (рис. 2.5).



*Рис. 2.5 - Структура профіциту торгового балансу у обробній промисловості, у відсотках ВВП.*

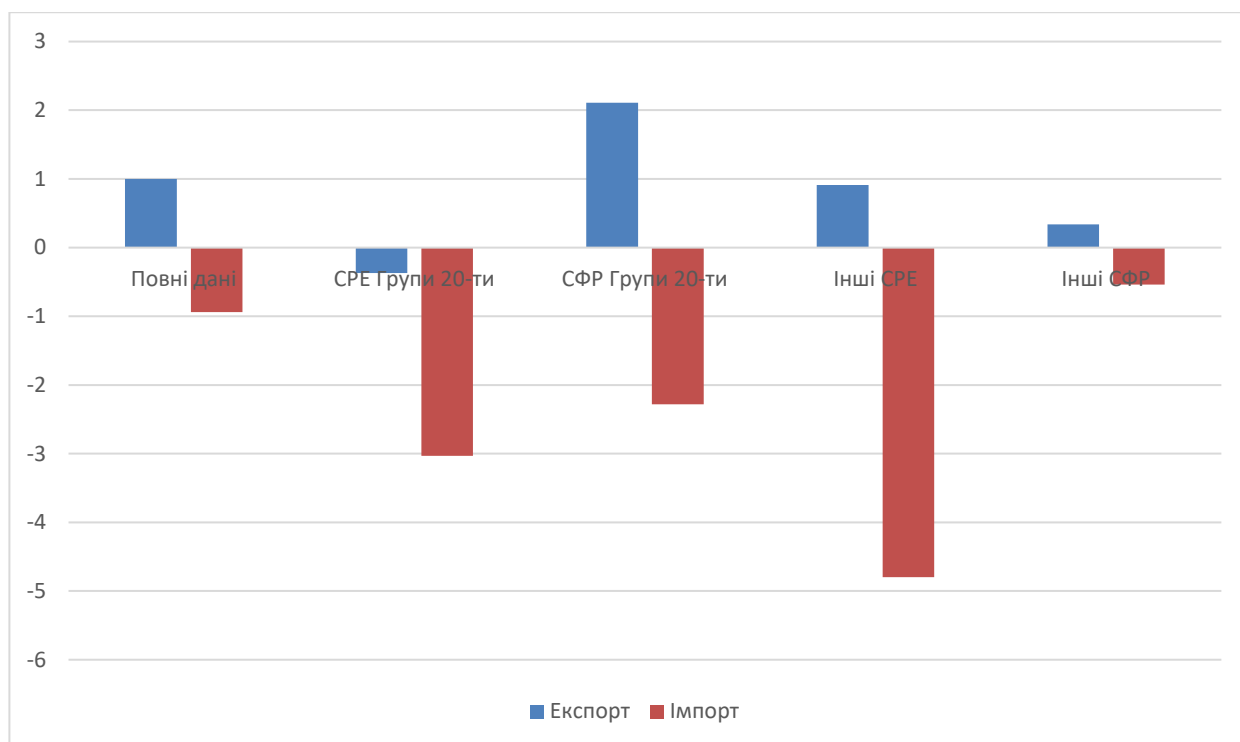
*Джерело: складено автором самостійно на основі [7].*

Примітка: показано шість секторів, які хоча б один раз входили до п'ятірки лідерів із чистого експорту у період з 2021 по 2023 рік. У категорії «Інше» агрегується чистий експорт решти секторів.

Проте позитивне сальдо торгового балансу в обробній промисловості країни не зосереджено в будь-яких конкретних галузях, і частка основних внесків секторів з часом залишається досить стабільною. Субсидії на електромобілі та інші товари, у яких використовуються «зелені» технології, привернули велику увагу на тлі зростання експорту. І справді, Китай був найбільшим виробником електромобілів у 2023 році, Виробивши 8,9 мільйона електромобілів (близько двох третин їхнього річного світового виробництва) і експортувавши 1,2 мільйона, що зробило Китай провідним експортером електромобілів. Але на даний момент цей експорт становить лише близько 1 відсотка китайських товарів. Профіцит торгового балансу Китаю в обробній промисловості розподілено по кількох секторах

За аналізом МВФ бачимо, що ці субсидії справді відіграють певну роль у створенні вторинних ефектів для міжнародної торгівлі у відповідних секторах. Після введення субсидії експорт продукції, що субсидується, в Китаї на 1 відсоток вище, ніж несубсидованої продукції. Імпорт продукції, що субсидується нижче, що вказує на деяке внутрішнє заміщення. Однак розрахунковий вплив невеликий, що дозволяє припустити, що промислова політика надає обмежений вплив на сукупні сальдо зовнішньої торгівлі. Проте відсутність даних про введені раніше субсидії, про грошову вартість субсидій, а також про те, як вони фінансуються та використовуються, не дозволяє повною мірою оцінити їхню сукупну дію. Як зазначається у нещодавно опублікованому Світовою організацією торгівлі Огляд торгової політики Китаю, відсутність прозорості щодо політики субсидій у Китаї перешкоджає всебічній та обґрунтованій оцінці її глобальних наслідків. Офіційним органам слід вжити заходів для усунення цих прогалин даних.

Субсидії Китаю збільшують експорт та скорочують імпорт видів продукції, на які вони спрямовані (рис. 2.6). Важливо врахувати ще два аспекти.



**Рис. 2.6** - Вплив субсидій на торгівлю Китаю, зміна у відсотках  
*Джерело: складено автором самостійно на основі [3].*

Примітка: стовпці показують розрахункові значення коефіцієнтів, лінії з обмежувачами - відповідні 90-відсоткові довірчі інтервали.

По-перше, багато країн окрім Китаю (наприклад, США) швидко нарощують використання промислової політики. Країни з ринком, що формується, де такі заходи в минулому були більш поширені, як і раніше зберігають велику їх кількість. Навіть якщо вони не є основним фактором, що визначає загальний профіцит зовнішньої торгівлі країн, вони однаково мають значення. Вони можуть призвести до значних негативним вторинним ефектам для торгових партнерів, підриваючи конкурентоспроможність та доступ до ринків в інших країнах та посилюючи напруженість у сфері торгівлі. Щоб уникнути необґрунтованих спотворень як на національному, так і на міжнародному рівнях, промислова політика в усіх країнах повинна обмежуватися вузькими цілями (наприклад, випадками, коли зовнішні фактори перешкоджають реалізації ефективних ринкових рішень) та відповідати міжнародним зобов'язанням.

По-друге, у тих випадках, коли промислова політика спотворює рівні умови, слід вжити деяких коригуючих заходів з використанням інструментів, які відповідають вимогам СОТ. Правила багатосторонньої торгівлі також передбачають деякі захисні механізми щодо субсидій, дозволяючи виправити ситуацію шляхом або багатостороннього врегулювання спорів, або запровадження компенсаційних мит.

У той же час зберігаються давні і нещодавно виявлені прогалини вправила міжнародної торгівлі, обумовлені такими подіями, як поява глобальних ланцюжків доданої вартості, глобальна значимість країн, у яких центральну роль відіграє держава, та нагальна проблема зміни клімату. Односторонні заходи у відповідь шляхом запровадження тарифів, нетарифних бар'єрів та положень про частку вітчизняної продукції — це неправильні рішення. Вони збільшують ризик заходів у відповідь і політичної невизначеності, підривають багатосторонню торговельну систему, послаблюють глобальні ланцюжки поставок і посилюють гео економічну фрагментацію. Натомість уряди мають спільними діями зміцнити правила та норми СОТ у цих галузях.

## **2.2. Торговельне протистояння США та Китаю**

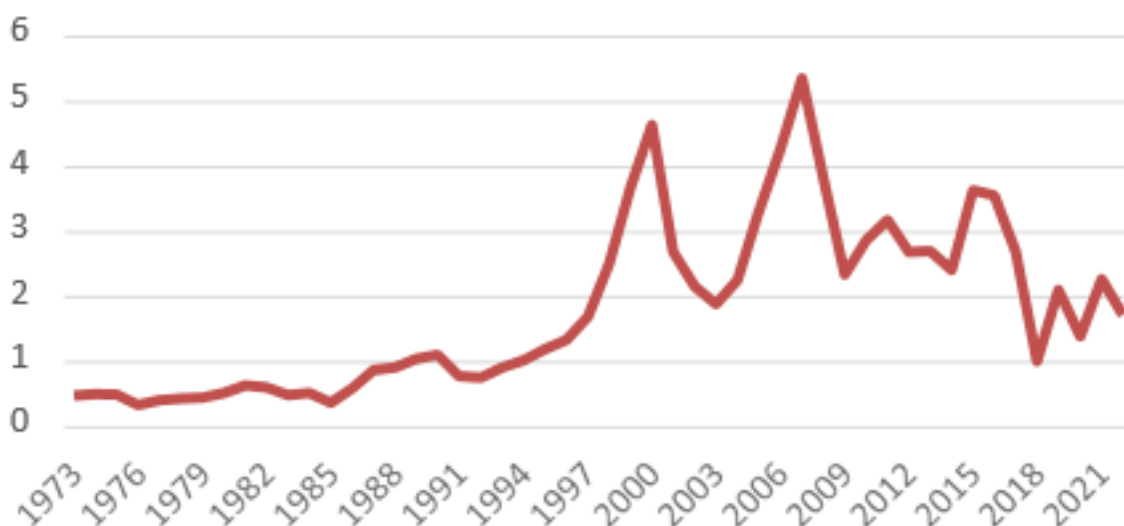
На думку експертів МВФ, гео економічна фрагментація є «зміною напрямом процесу інтеграції через реалізацію політики, що часто керується стратегічними міркуваннями» [1]. світовому ВВП з 1970 по 2022 р., що часто розглядається експертами як один із базових індикаторів рівня міжнародної інтеграції, можна помітити, що після 2008 р. значення показника перестало зростати (рис. 2.7.).



**Рис 2.7** - Відношення обсягу світової торгівлі до ВВП

Джерело: складено автором самостійно на основі [5].

Слід зазначити, що 80% загального зростання цього показника припадають тимчасово з 1986 по 2008 р. – період гіперглобалізації [2]. При цьому прогнозні значення на основі даного тимчасового відрізка на 2009-2022 роки. були вищими, ніж вони виявилися насправді. Аналогічні результати також можуть бути отримані і для показників, що відбивають рух фінансових потоків у світовій економіці (рис. 2.8.).



**Рис. 2.8** - Відношення обсягу світових прямих іноземних інвестицій до ВВП.

Джерело: [7].

Якщо розглядати прямі фінансові причини такого міцного зв'язку кризи 2008 – 2009 років, і подальшої за ними геоекономічної фрагментації, то їх можна виділити кілька: по-перше, рівень неприйняття ризиків у фінансовій сфері став набагато вищим у результаті кризи, по-друге, макропруденційна політика держав, спрямована на пом'якшення наслідків кризи, призвела до зниження припливу капіталу в їх економіку, по-третє, допомогу національних економік [19]. При цьому слід розуміти, що зв'язок кризи та процесу дезінтеграції проявляється також у більш загальній зміні парадигми сприйняття взаємозалежності в рамках світової економіки та прагненні держав до забезпечення економічної безпеки. Так, на думку Європейської Комісії, «криза показала, що фінансові взаємозв'язки між державами можуть бути надто дестабілізуючими» [21].

Таким чином, світова фінансова криза заклала фундамент для подальшого уповільнення процесу інтеграції у світовій економіці, ставши основною передумовою геоекономічної фрагментації. Найважливішим наслідком кризи 2008-2009 років, став розвиток уявлень про небезпеку міжнародної економічної взаємозалежності, подальша еволюція яких пізніше призвела до торгової війни між США та Китаєм, що у свою чергу в контексті геоекономічних та геополітичних викликів спровокувало новий виток глобального протекціонізму [49].

В академічному середовищі все більш активно досліджується питання поділу глобальної економіки на блоки, що ґрунтуються на торговельній політиці держав, яка все частіше диктується геополітичними інтересами. Такий підхід використовують економісти СОТ, визначаючи належність країни до західного чи східного блоку залежно від збіги її думки щодо тих чи інших питань зовнішньої політики з 1945 по 2022 р. на Генеральній Асамблеї ООН або зі США (західний блок), або з Китаєм (східний блок) [60]. При цьому результати обох досліджень свідчать про негативний ефект поділу світової економіки на блоки – падіння торгівлі між глобальними блоками на 57% у крайніх сценаріях, на думку авторів

із МВФ, а також зниження добробуту у деяких регіонах на 12% (на думку авторів із СОТ).

Тісно пов'язаним з подібним поділом світової економіки на блоки також стала криза глобальних інститутів, насамперед Світового банку та МВФ, які служили запорукою функціонування світового порядку, заснованого на правилах (Rules-Based Order). Неможливість вирішення торгового конфлікту між США та Китаєм за допомогою традиційних інструментів СОТ стала найбільш яскравим свідченням послаблення СОТ, зокрема нормального функціонування механізму вирішення спорів [68]. При цьому, наприклад, зупинка функціонування Апеляційного Органу СОТ з 2020 р. оцінюється експертами також як наслідок зміщення балансу сил у світовій економіці в цілому, здатне спричинити низку нових торгових воєн і занепад міжнародної торгової системи, що склалася [72].

У подібних умовах процес лібералізації світової економіки зміщується в рамках преференційних торгових угод між країнами, що сприяє подальшій фрагментації світової системи. Число регіональних торгових угод зросло з 98 2000 р. до 365 у 2024, а найбільші мега-регіональні торговельні партнерства вже сьогодні ілюструють зміну підходу до можливих форм та, що особливо важливо у контексті геоекономічної фрагментації. Про екзистенційну загрозу ліберальному світовому порядку, яку породжують подібні форми міжнародної кооперації, експерти заявляли ще до початку нового витка протекціонізму, наприклад у 2013 р., наголошуючи, що “поява все більш потужних мегаблоків може унеможливити багатосторонній прогрес навіть у поверхневих зусиллях.

Зазначені вище тенденції розвитку світової економіки сприяли появі феномена геоекономічної фрагментації та сформували її на поточному етапі розвитку. Таким чином, розширюючи визначення, слід сказати, що геоекономічна фрагментація – це сукупність процесів, по-перше, порушення економічних зв'язків між державами у зв'язку з орієнтацією на політику економічної безпеки та зниження взаємозалежності, а, по-друге, поділу світової економіки на мега-блоки, викликаного втратою впливу міжнародних інститутів.

У посткризовому світі сприйняття проблеми економічної безпеки у масовій свідомості та серед політичних еліт багато в чому формує політику держав на міжнародній арені, що особливо виявилось в контексті формування запиту на зниження взаємозалежності. У найбільш загальних рисах економічна безпека визначається експертами ОЕСР як ступінь вразливості економічних витрат [27]. Дійсно, спочатку поняття економічної безпеки було нерозривно пов'язане з нейтралізацією підсумків великих криз, як це сталося у 30-х роках ХХ ст. у реалізації Ф.Д. Рузвельтом політики нового курсу – наочним прикладом цього стало створення Федерального комітету з питань економічної безпеки 1934 р. У 1970-х у зв'язку зі збільшенням темпів гонки озброєнь між США та СРСР у провідних країнах світу поняття економічної безпеки стало також нерозривно зв'язним з діями держав на міжнародній арені, з їхньою політикою щодо один одного та формами впливу на національні економіки.

У ХХІ столітті економічна безпека стала все частіше асоціюватись із соціальними питаннями та наданням рівних можливостей усім економічним агентам. Так, наприклад, Міжнародна організація праці, що є спеціалізованою установою ООН, відносить до ключових складових економічної безпеки «соціальне забезпечення, яке визначається доступом до базової інфраструктури, що стосується охорони здоров'я, освіти, житла, інформації та соціального захисту, а також безпеки на роботі» [11].

В останні роки розуміння економічної безпеки змінюється під впливом глобальних подій, таких як криза 2008-2009 рр., пандемія COVID-19 та початок воєнних дій в Україні, стаючи все більш пов'язаною з питаннями геополітики. Певною мірою можна сказати, що сприйняття цього концепту є переосмисленням того, як економічна безпека визначалася під час Холодної війни. Наприклад, заявлена у Стратегії національної безпеки США 2017 р. Концепція «економічна безпека – це національна безпека» ілюструє не тільки стратегічну значущість цього питання, але й інструменти, які Сполучені Штати готові застосовувати для його вирішення, включаючи різні геополітичні важелі тиску [3].

Крім зростаючої значущості політичного аспекту, сучасний етап розвитку концепції економічної безпеки також характеризується прагненням держав до забезпечення технологічного суверенітету, що визначається експертами як «здатність держави надавати технології, які вони вважають критично важливими для свого добробуту та конкурентоспроможності, а також мати можливість розробляти їх або отримувати їх від інших економічно». Наочними прикладами подібної політики в останні роки стали американські та європейські законодавчі акти - CHIPS Act, спрямовані на залучення інвестицій у найбільш інноваційні вітчизняні галузі.

Таким чином, можна сказати, що на сучасному етапі концепція економічної безпеки розвивається під впливом наслідків геополітичної нестабільності та прагнення країн до забезпечення конкурентоспроможності, особливо у сфері високих технологій. Подібний підхід до цієї проблеми з боку провідних економік світу вже сьогодні веде до фрагментації глобальної економічної системи, в основному через порушення торгових зв'язків, і, ймовірно, сприятиме подальшому уповільненню інтеграції в майбутньому.

Чільну роль торгового конфлікту навіть КНР у розвитку феномена геоекономічної фрагментації обґрунтовується лише тим фактом, що наслідки обмежувальної політики країн щодо одне одного вплинули всю світову економіку, а й тим, що й конфлікт значною мірою сформував сучасне розуміння проблеми економічної безпеки. При цьому природа конфлікту Сполучених Штатів та Китаю та аспекту економічної безпеки в рамках цього протистояння залишається унікальним, багато в чому визначаючи ландшафт світової економіки сьогодні.

На початковому етапі становлення відносин між сучасним Китаєм та Сполученими Штатами, що відбувся після реформ Ден Сяопіна, співпраця представлялася обом країнам як взаємовигідний союз, що веде до зростання добробуту. Однак разом із розвитком КНР та зміцненням взаємозалежності двох держав у США зростали сумніви щодо наслідків такої політики, яка могла призвести до становлення нової глобальної економічної сили. При цьому як

загроза з боку КНР американським елітам бачився не лише сам факт можливого китайського лідерства у світовій економіці, а й зв'язок швидкого розвитку Китаю з авторитарними політичними практиками, що використовуються в цій країні.

Саме ця суперечність з американськими ідеалами лібералізму формувала уявлення про потенційні збитки економічної безпеки Сполучених Штатів у рамках відносин з Китаєм на межі століть. Наслідком подібних висновків американських еліт про наростаючу загрозу китайській гегемонії стала установа в 2000 році американо-китайської комісії з огляду економіки та безпеки, метою якої був моніторинг, розслідування та подання Конгресу щорічного звіту про наслідки для національної безпеки торговельно-економічних відносин між Сполученими Штатами та Китайською Народною Республікою [7]. Новий виток даного протистояння стався після ініціювання адміністрацією Обама так званої «політики повороту в Азію», що формально полягала в зміцненні інститутів міжнародної інтеграції США та азіатських країн, що розвивалися, що було сприйнято китайськими елітами як спроба стримування зростаючого впливу Китаю в регіоні. На тому етапі розвитку відносин США та Китаю у Сполучених Штатах остаточно сформувалося сприйняття можливого неоднополярного світу як загрози американським інтересам, а отже, і економічної безпеки, як це було у 60-х роках ХХ століття.

Відсутність згоди між державами призвела до неминучого посилення конфліктних настроїв в обох державах, що разом із приходом до влади у 2017 р. Дональда Трампа, відомого своєю протекціоністською та антикитайською риторикою, означило нову стадію у протистоянні США та КНР. Справді, спочатку приваблива для американських споживачів у ХХІ ст. роль Китаю як «кінцевого виробника» почала викликати у громадян США побоювання, пов'язані з безробіттям та неконкурентоспроможністю. Виходячи з власних економічних інтересів, американські компанії надавали перевагу дешевій робочій силі в таких країнах, як Китай, називаючи зниження витрат головним стимулом перенесення свого виробництва за кордон [8]. Адміністрація Д.Трампа на хвилі протекціоністських настроїв ініціювала введення низки мит, наприклад

на імпорт сонячних батарей та компонентів (23 січня 2018 року) та на імпорт сталі та алюмінію (23 березня 2018р.), що за підсумком спонукало Китай відповісти аналогічними заходами та призвело до початку торгівельної війни.

Адміністрація Джо Байдена, яка прийшла на зміну президенту Дональду Трампу, незважаючи на очікування розрядки у відносинах США і Китаю, продовжила політику обмеження китайського впливу і звинувачень КНР у порушенні ринкових принципів торгівлі, виходячи з довгострокової загрози американської економічної безпеки, що росте, з урахуванням тенденції формування китайського. При цьому, незважаючи на визнання з боку чинної адміністрації США значущості цієї загрози, Дж. Байден засудив протекціоністську політику Д. Трампа, заявивши що такі жорсткі тарифні обмеження призвели до серйозних витрат американських виробників [6]. У зв'язку з цим зазнала змін сама стратегія стримування Китаю, орієнтиром якої, згідно з заявою Байдена на Мюнхенській конференції з безпеки 2021 р., стала активізація відносин з традиційними партнерами США в особі Європи та країн Азії та спільне протистояння «економічному зловживанню та примусу з боку китайського уряду, який підриває основи міжнародної економічної системи» [22].

Сполучені Штати також змінюють підхід і до стимулювання національної економіки та внутрішнього виробництва. Наочною ілюстрацією підходу, що змінюється, стали законодавчі акти, що передбачають інвестиції в розмірі 2 трлн. доларів у ключові галузі економіки. У той же час, окрім вирішення проблеми втрати робочих місць та витікання великого капіталу зі США, ця ініціатива спрямована і на зниження залежності Сполучених Штатів від Китаю через обмеження інвестиційних та торгових потоків.

Таким чином, ключовим аспектом економічної безпеки в рамках торговельної війни США та Китаю стало прагнення Сполучених Штатів не допустити розширення впливу КНР у світовій економіці разом із сприйняттям багатопольярного світу як екзистенційну загрозу. Китайська сторона, у свою чергу, в основному проводила реактивну політику спочатку щодо

протекціоністських торговельних ініціатив адміністрації Д. Трампа, а потім стратегії налагодження відносин з партнерами та залучення інвестицій Дж. Байдена, сприймаючи втрату такого значущого ринку, як американський, як ризику для своєї економічної безпеки.

Складені протиріччя між двома лідерами світової економіки США та Китаєм і різні форми їхньої конфронтації як у рамках міжнародної торгової системи, так і за її межами неминуче впливають також на поведінку інших держав у сфері економічної політики. Більше того, найчастіше Сполучені Штати та КНР, використовуючи свою ринкову владу, змушують інші країни у тому чи іншому вигляді вибрати бік даного конфлікту, що веде до поляризації всієї світової економіки. При цьому тісні фінансові та торговельні зв'язки між державами, що сформувалися ще в епоху гіперглобалізації, обмежують процес поділу світу на два табори, створюючи принципову відмінність сучасної системи від тієї, що мала місце за часів Холодної війни. У зв'язку з цим форми та прояви феномена поляризації на поточному етапі його розвитку також є важливим елементом гео економічної фрагментації.

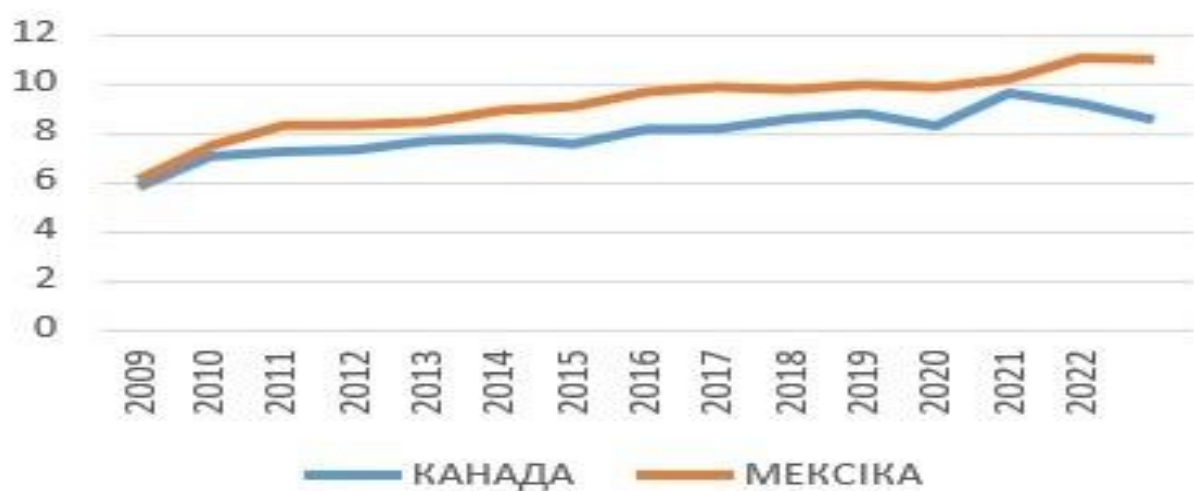
У першу чергу, розглядаючи місце США і Китаю в процесі умовного поділу світової економіки на два конкуруючі табори, варто звернути увагу на ступінь орієнтації ключових гравців на міжнародній торговій арені на той чи інший бік у протистоянні, що складається. Так, динаміка торгівлі свідчать про те, що сьогодні відбувається зміна орієнтації низки значущих країн у рамках торговельних відносин із гегемонами світової економіки, зокрема, Канада та Мексика активніше розвивають відносини з Китаєм, тоді як Японія та Південна Корея навпаки. У той же час спостерігається також і прагнення збереження традиційних партнерств – частка торгівлі зі США для країн ЄС зростає (рис. 2.9-2.11).



**Рис. 2.9** - Частка торгівлі найбільших країн ЄС із США від загального обсягу торгівлі, %.

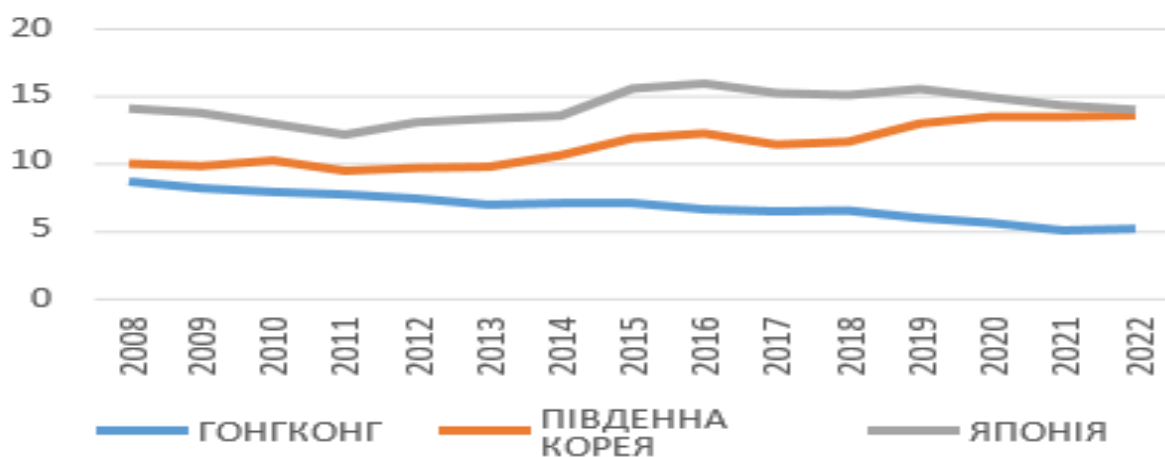
Джерело: складено автором самостійно на основі [44, 45].

Це є наслідком як пошуку нових ринків із боку навіть Китаю, а й спроб стримування одне одного через посилення власного впливу у регіоні конкурента. Хоча саме собою дане явище не може говорити про погіршення процесу поляризації (а певною мірою, навпаки, є ознакою диверсифікації торгових потоків), у контексті описаних далі тенденцій воно може призвести до порушення торгових зв'язків, що історично склалися, руйнування глобальних ланцюжків доданої вартості та подальшої фрагментації світової економіки.



**Рис.2.10** - Частка торгівлі Канада та Мексики з Китаєм від загального обсягу торгівлі, %.

Джерело: складено автором самостійно на основі [45].



**Рис. 2.11** - Частка торгівлі Гонконгу, Південної Кореї та Японії зі США від загального обсягу торгівлі, %.

*Джерело: складено автором самостійно на основі [45].*

Однією з найбільш важливих тенденцій, що ілюструють феномен поляризації та пояснюють динаміку торгових показників, є френдшорінг, тобто переклад країною ланцюжків поставок стратегічно значущих продуктів у юрисдикції, які є не тільки її економічними, а й геополітичними партнерами. Спочатку з тезою про необхідність використання цієї стратегії виступила Міністр фінансів США Джанет Йеллен у квітні 2022 р. на Атлантичній Раді. Вона наголосила на важливості зниження залежності Сполучених Штатів від країн, які можуть становити для них загрозу, зокрема, від Китаю через поглиблення партнерства з геополітичними союзниками [24]. У такому контексті і з урахуванням значущості США та їх союзників для світової економіки це є інструментом економічної політики Сполучених Штатів, спрямованим на стримування КНР та її можливих партнерів у рамках міжнародної торгової системи, що, безсумнівно, веде до її поляризації.

Одним із проявів зазначеного вище зміцнення партнерських відносин США та ЄС став створена у 2021 р. Рада з торгівлі та технологій, метою якої заявлено координацію підходів до ключових глобальних торгових відносин.

Ініціативи розвитку стратегії фредшорінга Сполучені Штати також намагаються розвивати і в азіатському регіоні, зокрема, з ключовими торговими

партнерами Китаю. Так, у березні 2022 року Джо Байден ініціював проект союзу чотирьох країн – США, Південної Кореї, Японії та Тайваню – метою якого є реструктуризація глобальних ланцюжків торгівлі напівпровідниками, що веде до зниження ролі КНР. Китай, у свою чергу, також вживає заходів у відповідь.

### **2.3. Наслідки торговельної війни США та Китаю для світової економіки**

Введення обмежень щодо Китаю з боку США передували зовнішньоторговельні розслідування відповідно до законодавства США (Закон про розширення торгівлі 1962 року, секція 232, та Закон про торгівлю 1974 року, секція 301) та в цілому оформлення пріоритетів американської торгової політики. До останніх було віднесено: зміцнення суверенітету США, правозастосування законів США про торгівлю, розширення експорту товарів та послуг, захист прав інтелектуальної власності (далі — ІС). Було поставлено чіткі цілі ініціювання торгового конфлікту:

- захист інтересів американських виробників на внутрішньому ринку;
- перенесення виробничих потужностей на територію США та збільшення робочих місць усередині країни, вирішення проблеми надвиробництва у ряді секторів (зокрема, у металургійній промисловості);
- скорочення дефіциту торговельного балансу з найбільшими партнерами США (насамперед із Китаєм);
- боротьба з «несправедливими» торговельними практиками та, відповідно, стримування економічного розвитку Китаю (субсидії, маніпулювання обмінним курсом, порушення прав ІВ та ін.);
- реформування СОТ: торговельна війна була покликана продемонструвати неможливість оперативного вирішення проблем у рамках СОТ.

У результаті торгова війна розгорнулася за декількома напрямками. Сполученими Штатами було введено обмеження у вигляді підвищення митних

зборів і встановлення тарифних квот, або експортного контролю. Ключовими напрямками стали заходи щодо алюмінію та сталі та дії у відповідь на порушення прав ІВ та примусовий трансфер технологій американських компаній з боку китайських партнерів. Заходи США та торгових партнерів з двох зазначених треків торгової війни представлені у табл. 2.1.

**Таблиця 2.1. - Заходи США в ході торгової війни та кроки у відповідь торгових партнерів США**

Метали	Інтелектуальна власність
США	Етап 1: обмін взаємними тарифними обмеженнями влітку 2018 року (ІВ-1)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Підвищення тарифів на сталь та алюміній у 2018 році (з урахуванням чинних країнових винятків: Австралія, Аргентина, Бразилія, Республіка Корея) на 25 в.п. та 10 в.п. відповідно. З травня 2019 року скасування тарифів щодо Мексики та Канади у зв'язку з підписанням угоди про створення нової зони вільної торгівлі між США, Мексикою та Канадою (USMCA) та балансуєчих заходів.</li> <li>Підвищення США тарифів на вироби із сталі (виключення: Австралія, Аргентина, Бразилія, Канада, Мексика, Республіка Корея) та алюмінію (виключення: Австралія, Аргентина, Канада, Мексика) у 2020 році.</li> </ul> <p>Підсумковий охоплення: 41 млрд дол. в обсягах торгівлі 2017 року до початку торгової війни (на 85% загального імпорту сталі та алюмінію у 2017 році було підвищено тарифи у 2018–2020 роках, близько 2% сукупного імпорту США).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>США підвищили тарифи щодо 34 млрд дол. імпорту із Китаю на 25%;</li> <li>Китай відповів симетрично, підвищивши тариф на 25% щодо 34 млрд дол. американського імпорту;</li> <li>США підвищили тарифи на 25% щодо 16 млрд дол. китайського імпорту;</li> <li>Китай відповів симетрично, підвищивши тариф на 25% щодо 16 млрд дол. імпорту зі США.</li> </ul> <p>Етап 2: продовження торгової війни, вересень 2018 року (ІС-2)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Підвищення США тарифів на 200 млрд дол. китайського імпорту на 25%;</li> <li>Китай підвищив тарифи на 60 млрд дол. американського експорту в КНР (розмір тарифів варіюється від 5 до 25%), має місце повторне підвищення ставок мит по ряду позицій ІС-1.</li> </ul> <p>Етап 3: подальша ескалація після невдачі переговорів, вересень 2019 року (ІС-3)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>США запровадили додаткові мита у розмірі 15% на 112 млрд дол. китайського імпорту;</li> <li>Китай відповів запровадженням додаткових мит та їх підвищенням на 29 млрд дол. американський імпорт.</li> </ul> <p>Підсумковий охоплення:</p>
Китай та інші країни	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Підвищення Китаєм тарифів на 128 видів товарів зі США (обсяг імпорту в 2017 році - 3 млрд дол.), розмір тарифів варіюється від 15 до 25%.</li> <li>Підвищення Мексикою тарифів на американські товари (обсяг імпорту – 3,6 млрд дол. у 2017 році), розмір тарифів – від 7 до 25%.</li> <li>Підвищення Туреччиною тарифів на товари зі США (обсяг імпорту – 1,8 млрд дол. у 2017 році), розмір тарифів – від 4 до 140%.</li> <li>Підвищення тарифів ЄС на 3,2 млрд дол. американського імпорту у 2017 році, розмір додаткових тарифів варіюється від 10 до 50%. ЄС запровадив спеціальні захисні заходи щодо сталі (тарифна квота — 25% на 23 продукти) на 200 днів.</li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Підвищення Канадою тарифів на 12,8 млрд. дол. американського імпорту у 2017 році, розмір додаткових тарифів варіюється від 10 до 25%.</li> <li>• Підвищення Росією тарифів на 80 видів товарів із США (імпорт — 346 млн дол. у 2017 році).</li> </ul> <p>Підсумковий охоплення: 25 млрд дол. імпорту зазначених країн із США в обсягах торгівлі 2017 року (близько 2% загального експорту США).</p>	<p>США: ~330 млрд дол., ~66% імпорту з Китаю; КНР: ~90 млрд дол., ~58% імпорту із США.</p>
--	--

Джерело: складено автором самостійно на основі [40].

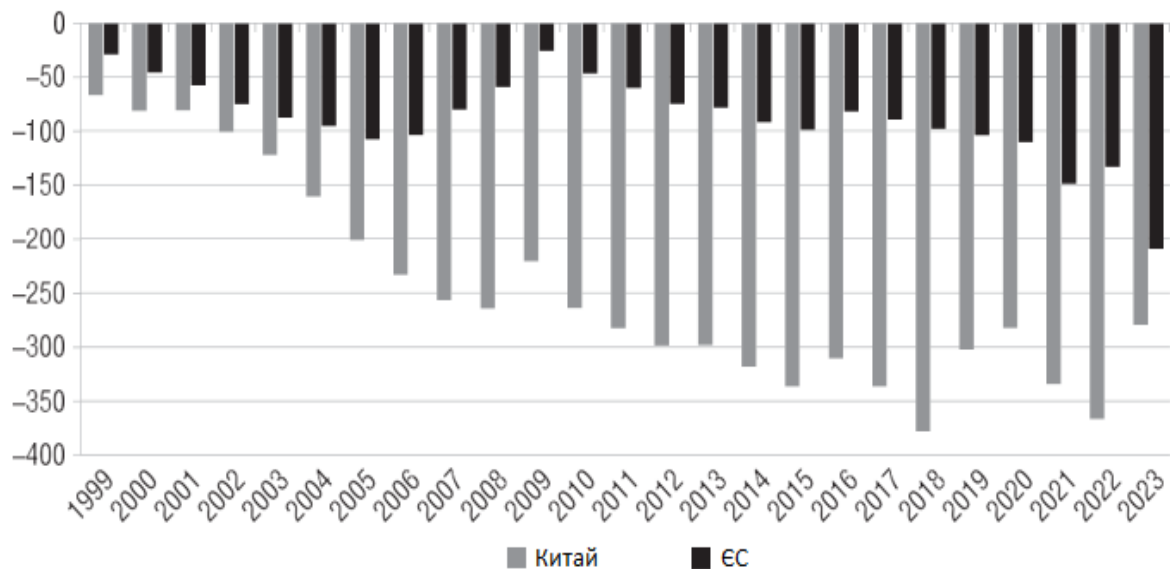
Введення заходів щодо треку захисту інтелектуальної власності американських компаній було обумовлено результатами розслідування в рамках Закону про торгівлю 1974 року, секція 301. Так, США позначили, що в Китаї регулювання іноземних інвестицій завжди було пов'язане з вимогами локалізації та передачі технологій через створення спільних підприємств, де тривалий час. Після приєднання Китаю до СОТ у 2001 році формулювання стали менш явними, але так чи інакше були спрямовані на побудову промислової політики на основі трансферу сучасних зарубіжних технологій та контролю з боку китайського партнера. Зокрема, 20% опитаних у ході розслідування американських компаній заявили про примус до трансферу технологій (у 60% випадків запит йшов від державних органів). 25% американських компаній-виробників мікросхем заявили про вимоги з боку Китаю щодо формування спільних підприємств та передачі технологій для отримання доступу на ринок. Таким чином, США зробили висновок, що технологічний розвиток китайських компаній зумовлювався несправедливими неринковими практиками зі сторони китайських партнерів в особі як компаній, так і представників влади з використанням адміністративних важелів. Як заходи, що коригують цю ситуацію, було прийнято рішення обмежити доступ на американський ринок китайської продукції, а вітчизняні виробники аналогічної продукції отримали перевагу внаслідок такої політики [43].

Формування переліку товарів, на які підвищувалися ставки імпортного тарифу США, відбувалося з урахуванням критичності імпорту з Китаю. Основу

першого списку 2018 року склали проміжні товари, постачання яких є важливими з погляду стабільності виробничих процесів.

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

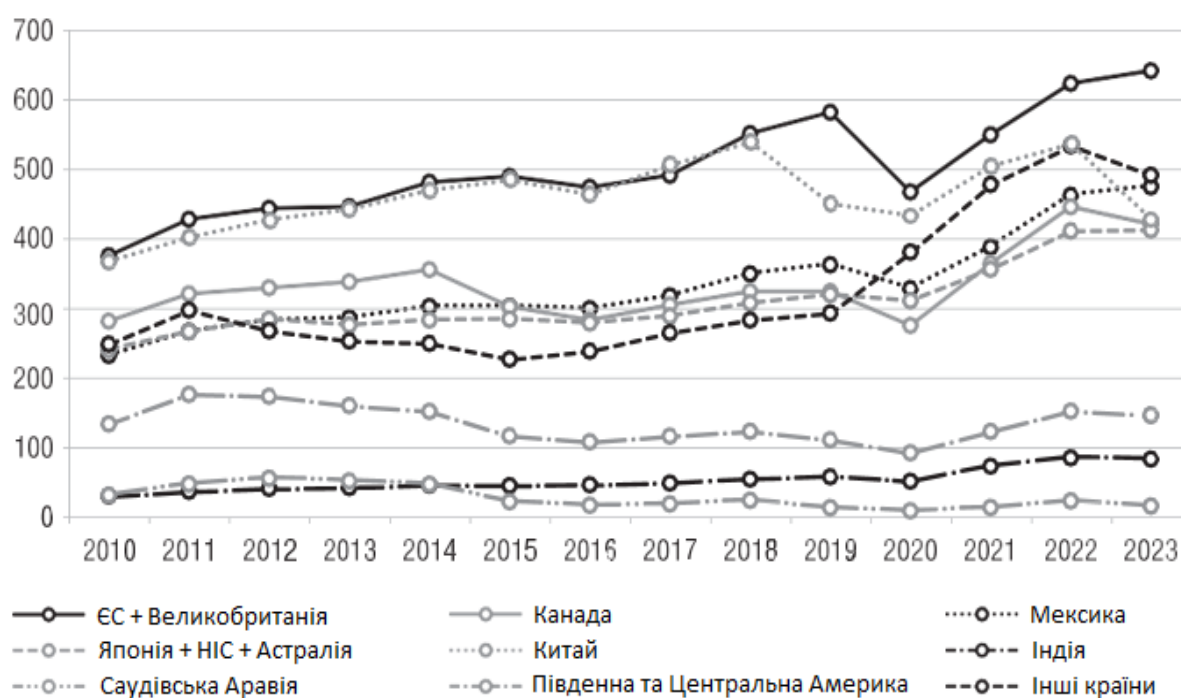
Одним із ключових аргументів для ініціювання США торговельних розслідувань був значний дисбаланс у зовнішній торгівлі, дефіцит торгового балансу, що зростав, склався не тільки з Китаєм, а й, наприклад, з ЄС. Дефіцит у торгівлі з Китаєм після початку торгової війни помітно скоротився, однак у 2021–2023 роках динаміка була неоднозначною (рис. 2.12.). При цьому очевидне зростання дефіциту в торгівлі з ЄС: у 2021–2023 роках його значення досягли максимальних позначок у порівнянні з попереднім двадцятиріччям.



**Рис. 2.12** - Сальдо зовнішньої торгівлі товарами США з Китаєм та ЄС (млрд дол.)

Джерело: складено автором самостійно на основі [45].

Переорієнтація торгівлі, і насамперед імпорту, відбувалася у процесі реалізації нових стратегічних пріоритетів США у рамках зовнішньоекономічної діяльності. Значно розширився імпорт з Австралії, Великої Британії, ЄС, Канади, Японії, а також із групи НІС — Гонконгу, Кореї, Сінгапуру та Тайваню. Загальні відновлювальні процеси після пандемії призвели до поживлення й у торгівлі з Китаєм у 2021–2022 роках, проте вже у 2023 році динаміка кардинально змінилася (рис. 2.13.).



**Рис. 2.13** - Географія та динаміка товарного імпорту США у 2010–2023 роках (млрд дол.)

Джерело: складено автором самостійно на основі [76].

У 2024 році загострилося питання тарифних обмежень, багато в чому така ситуація пояснювалася ходом президентської передвиборчої кампанії. У середині травня 2024 року було введено підвищення ставки тарифів на цілий спектр товарів, що імпортуються з Китаю. Тарифи були введені знову ж таки в рамках секції 301 Закону про торгівлю 1974 року і торкнулися імпортного постачання з Китаю на суму 18 млрд дол. Товарне охоплення передбачає включення найбільш високотехнологічних позицій (напівпровідників,

електричних акумуляторів, сонячних панелей, медичного обладнання), а також металів та критичних мінералів. Підвищення ставок варіюється в широких межах, максимальне значення досягає 75 п.п. Політичні мотиви в даному випадку є найбільш ймовірним поясненням, особливо у світлі того, що більшість існуючих на сьогодні дослідження ефектів торгової війни свідчать про негативний вплив подібних тарифних заходів як на макроекономічні, так і на галузеві показники.

Введення цілої низки обмежувальних заходів американською стороною та дії у відповідь з боку торгових партнерів викликали широкий інтерес дослідницької спільноти та ініціювали аналіз сценаріїв та наслідків торговельних конфліктів, насамперед між США та Китаєм. Роботи були присвячені оцінці різних сценаріїв розвитку торгової війни. Публікації останніх років присвячені вже відомому стану справ між США та Китаєм за підсумками обміну тарифними обмеженнями та призупинення цього процесу у зв'язку із укладенням угоди першої фази — торгової угоди з низки питань зовнішньоекономічної взаємодії, яку США та Китай підписали у 2020 році.

Перший сценарій передбачає запровадження США тарифу у розмірі 25% на весь імпорт транспортних засобів та автозапчастин незалежно від місця їх походження та симетричні заходи у відповідь з урахуванням торговельного балансу за статтями автомобільної продукції. У рамках другого сценарію передбачається формування торгової угоди між США та Китаєм та подальше зменшення двостороннього дефіциту вдвічі за рахунок коригування тарифних та нетарифних бар'єрів Китаю щодо США та інших країн та скорочення експорту електроніки та інших промислових товарів з Китаю до США. Відповідно до третього сценарію, напруженість між США та Китаєм посилюється і обидві країни вводять 25-процентний уніфікований тариф на всі товари.

У секторальному розрізі наслідки проаналізовано для економіки США. Зміни доданої вартості досить неоднорідні і залежать від сценарію, що розглядається. Наприклад, сільськогосподарський сектор США помітно виграє від розширення експорту до Китаю в рамках торгової угоди. У той же час

сценарії 1 і 3, які передбачають встановлення нових бар'єрів, пов'язані з втратами у більшості секторів, зокрема у сільському господарстві, видобувних галузях, текстильній промисловості, хімічній промисловості, металургії. Така ситуація пояснюється тим, що підвищені тарифи в США передбачають сильніший тиск для американських фірм та споживачів, а нова рівновага пов'язана з менш ефективними постачальниками та вищим рівнем цін. Втрати ВВП США в рамках другого сценарію також пояснюються змінами на галузевому рівні: одні галузі виграють від розширення експорту на китайський ринок, а інші, навпаки, страждають від порушень у ланцюжках постачання різних товарів, на які відповідно до сценарію накладаються обмеження щодо постачання з Китаю до США.

Передбачається, що тарифи будуть підвищені на 25 п.п. на всі метали та металопродукцію для всіх країн, за деяким винятком. За додаткового 25-відсоткового імпортного тарифу на всі метали та металопродукцію з усіх країн імпорт цієї продукції у США скоротиться на 45,9%. Дефіцит торговельного балансу за металами в США скоротиться на 59,4 млрд дол. за рахунок зниження імпорту, а виробництво металу в країні збільшиться на 9%. Але ті сектори, які використовують метали як вихідні та проміжні матеріали, мають погрозу втратити міжнародну конкурентоспроможність через зростаючі витрати виробництва. Так, наприклад, експорт автомобілів, електроніки та іншої техніки зі США, за оцінками, скоротиться на 3,4, 5,1 та 5,8% відповідно. Імпорт іншим секторам США збільшиться. Скорочення торговельного дефіциту США по всіх галузях оцінюється в 1,3 млрд дол. Проте вищі витрати на імпорт негативно позначаться на реальних доходах та споживанні. Загальний обсяг виробництва та реальний ВВП США скоротяться на 0,2%. Таким чином аналізований захід захистить цільові сектори, але призведе до негативного впливу на економіку країни на макrorівні. У разі Китаю в результаті підвищення тарифів на метали втрати через скорочення експорту становитимуть 9,3 млрд дол., але загальний негативний ефект для Китаю по всіх галузях становитиме 1,0 млрд дол.

Хід торгової війни між США, Китаєм та іншими торговими партнерами США був розбитий на чотири основні кроки. На першому кроці (названому далі «Метали») моделювалися підвищення мит на сталь та алюміній з боку США та заходи залучених країн. Інші кроки були названі ІС-1, ІС-2 та ІС-3, оскільки підвищення мит на імпорту зі сторони США мотивувалося відповіддю на порушення КНР прав на інтелектуальну власність американських компаній.

У сценарії ІС-1 моделювався одночасно наступний ланцюжок подій. США підвищили тарифи щодо 34 млрд дол. імпорту з Китаю на 25%, а Китай відповів симетрично, підвищивши тариф на 25% щодо 34 млрд дол. американського імпорту. Потім США підвищили тарифи на 25% щодо 16 млрд дол. китайського імпорту, Китай відповів симетрично, підвищивши тариф на 25% щодо 16 млрд дол. імпорту зі США. У сценарії ІС-2 розглядалося підвищення Сполученими Штатами тарифів на ~200 млрд дол. китайського імпорту на 25% з подальшим підвищенням тарифів Китаєм на ~60 млрд дол. американського експорту до КНР (розмір тарифів варіювався від 5 до 25%). У сценарії ІС-3 моделювалися зміни тарифів США та КНР за 2019–2023 роки.

У табл. 2.2. наведено результати прогнозів моделі ефектів торгової війни на ВВП. За рахунок перерозподілу торгових потоків країни решти світу незначно виграють від торговельного протистояння Китаю та США.

**Таблиця 2.2. - Прогнозовані ефекти на ВВП від різних етапів торгової війни КНР і США (млрд дол.)**

Регіон	Метали	ІС-1	ІС-2	ІС-3	Загальна зміна
Китай	-1,8 (-0,01%)	-23,4 (-0,13%)	-44,9 (-0,25%)	-86,2 (-0,48%)	-156,3 (-0,87%)
США	-48,3 (-0,19%)	-5,1 (-0,02%)	-10,2 (-0,04%)	-20,4 (-0,08%)	-84,0 (-0,33%)
Решта світу	+30,9 (+0,03%)	+8,0 (+0,01%)	+23,9 (+0,02%)	+15,6 (+0,02%)	+78,4 (+0,08%)
Весь світ	-20,2 (-0,02%)	-20,2 (-0,02%)	-30,3 (-0,03%)	-90,8 (-0,09%)	-161,4 (-0,16%)

Джерело: складено автором самостійно на основі [72].

За всіма напрямками торгової війни для Китаю зафіксовано негативніші наслідки порівняно зі США. Скорочення ВВП Китаю становить 156 млрд дол., або 0,87%, США — 84 млрд дол., або 0,33%.

Прогнозовані ефекти на торгівлю Китаю та США наведено у табл. 2.3.

**Таблиця 2.3. - Прогнозовані ефекти на торгівлю Китаю та США від різних етапів торгової війни (млрд дол.)**

Показник	Метали	IC-1	IC-2	IC-3	Загальна зміна
<b>Китай</b>					
Експорт	-1,1 (-0,03%)	-14,9 (-0,40%)	-47,2 (-1,27%)	-159,3 (-4,29%)	-222,5 (-5,99%)
Імпорт	-0,6 (-0,02%)	-19,8 (-0,63%)	-18,8 (-0,60%)	-56,8 (-1,81%)	-96,0 (-3,06%)
Зміна торгового балансу	-0,5	+4,9	-28,3	-102,6	-126,5
<b>США</b>					
Експорт	-24,9 (-0,83%)	-11,4 (-0,38%)	-12,0 (-0,40%)	-51,5 (-1,72%)	-99,7 (-3,33%)
Імпорт	-38,1 (-0,96%)	-12,3 (-0,31%)	-37,7 (-0,95%)	-101,5 (-2,56%)	-189,6 (-4,78%)
Зміна торгового балансу	+13,2	+0,9	+25,7	+50,0	+89,8

Джерело: складено автором самостійно на основі [72].

Заходи США, спрямовані на коригування торговельного балансу країни, призвели до скорочення дефіциту торговельного балансу. Результати розрахунків демонструють, що це сталося за рахунок більш істотного зниження імпорту порівняно з експортом, за яким ефекти також негативні.

У випадку Китаю ситуація зворотна: експорт скоротився на величину, що вдвічі перевищує зниження імпорту. Загалом розрахунки показують, що в результаті прийнятих рішень торгівлі потоки перерозподілятимуться з спрямування США — КНР на спрямування США — решта світу та всередині решти світу, проте загалом обсяг торгівлі знизиться. Загальний вплив на світову економіку прогнозується слабо негативним, хоча інші країни, за винятком США та Китаю, у сукупності незначно виграють від їхньої торгової війни.

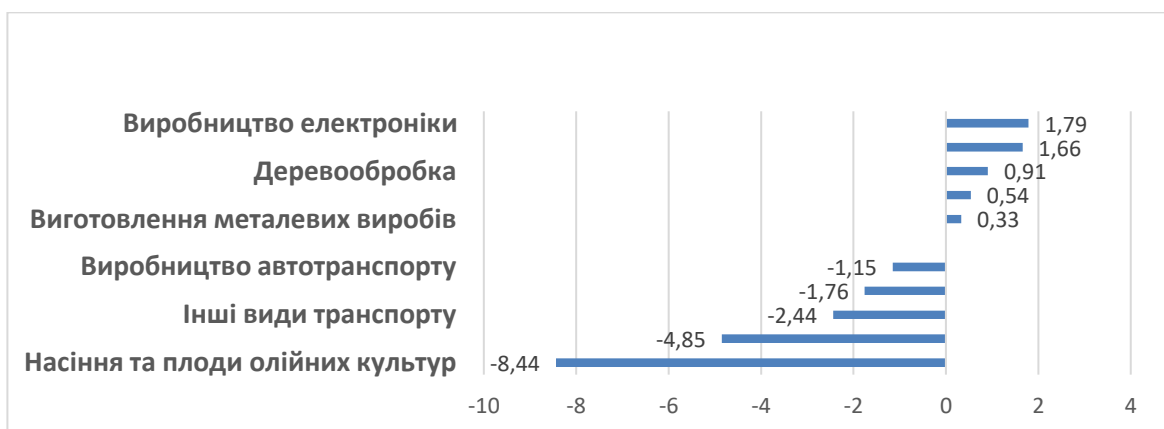
Зміни випуску за галузями економіки США та Китаю негативні щодо переважної більшості секторів для обох країн. Так, негативна динаміка спостерігається по 48 з 58 галузей Китаю, і по 50 — у випадку США (рис. 2.14 і 2.15).



**Рис. 2.14** - Найбільш постраждали та виграли від торгової війни галузі економіки США (зміни випуску, % щодо 2023 року)

Джерело: складено автором самостійно на основі [62].

Позитивні ефекти для галузей США спостерігаються з виробництва електроніки (+1,79%), металевих виробів (+0,33%) та іншої обробної промисловості, проте багато галузей відчували негативний вплив, серед них транспортне машинобудування, кольорова металургія, хімічна промисловість.



**Рис.2.15** - Найбільш постраждали та виграли від торгової війни галузі економіки Китаю (зміни випуску, % щодо 2023 року)

Джерело: складено автором самостійно на основі [62].

Негативні ефекти від торгової війни спостерігаються за такими галузями Китаю, як чорна (-0,86%) та кольорова (-1,29%) металургія, точне машинобудування (-1,22%) та виробництво електроніки (-4,96%), галузі лісопереробного комплексу (від -2 до -4%), виробництво насіння та плодів олійних культур (+3,15%) та інші сектори рослинництва.

Позитивні ефекти у випадку США сформувалися не тільки в тих галузях, які були цілями американської протекціоністської політики, а й у тих, де американські компанії меншою мірою залежали від імпорту проміжних товарів та обладнання з Китаю, що потрапили під обмеження, або змогли переорієнтувати закупівлі з китайських постачальників на альтернативу.

В даний час тарифи торгової війни продовжують діяти щодо Китаю. За треком сталі та алюмінію США скасували дію додаткових тарифних обмежень щодо цієї продукції з Канади та Мексики у зв'язку із укладенням оновленої угоди НАФТА (USMCA) у 2019 році. У 2021–2022 роках США сформували низку секторальних угод з ЄС (жовтень 2021 року), Японією (лютий 2022 року) та Великобританією (березень 2022 року), замінивши підвищені ставки митних мит на сталь та алюміній тарифними квотами.

## **Висновки до розділу 2**

Поляризація світової економіки багато в чому відбувається через інструменти обмежувальної політики, які використовують США та Китай. Стратегія френдшорінгу, з одного боку, є основою для зміцнення союзницьких відносин із традиційними партнерами Сполучених Штатів та посилення їхнього впливу в Азії, але, з іншого, є загрозою для стабільності всієї торгової системи. У той же час КНР як другий полюс даного конфлікту все ще намагається дотримуватися намірів щодо розширення своїх торговельних зв'язків із максимально можливим числом країн.

Результати проведеного аналізу торговельної війни, пов'язаних з тарифними обмеженнями, показали, що в цілому економіки США та Китаю

зазнають негативних ефектів від торговельного протистояння. Це продемонстровано у роботі розрахунками на моделі загальної рівноваги як у галузевому, і на загальноекономічному рівнях. Причиною є високий рівень взаємної залежності та орієнтації компаній на сформовані ланцюжки доданої вартості та торгової кооперації між США та Китаєм; шоки значних торгових обмежень у короткостроковій перспективі очікувано призводять до негативних ефектів.

Найбільш значущими та довгостроковими є процеси технологічного розмежування сфер міжнародної кооперації між США та Китаєм, які розвиваються останнім часом. Переорієнтація технологічної та виробничої взаємодії відбувається за рахунок заходів нетарифного регулювання торгівлі обома країнами. У результаті розширення застосування інструментів експортного контролю та масштабного субсидування високотехнологічних галузей з часом можуть скластися більш незалежні технологічні полюси, що тяжіють або до США, або до Китаю. Відправною точкою такого відкритого протистояння всупереч усталеним нормам багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі стала торговельна війна США та Китаю у 2017–2019 роках, яка оформила стратегічний курс обох країн на переорієнтацію існуючих форматів зовнішньої взаємодії та кооперації.

## ВИСНОВКИ

Торгово-економічні відносини США та Китаю сьогодні мають глобальне значення. Враховуючи розміри економік, обсяги торговельних та інвестиційних потоків, що генерують дані країни, та їх технологічний потенціал, можна говорити про ключову роль Сполучених Штатів та КНР для світової економіки. Саме від ефективності їхньої двосторонньої взаємодії та вирішення поточних економічних суперечностей залежить стабільність розвитку світогосподарських зв'язків.

З проведеного дослідження економічної взаємодії США та КНР можна зробити ряд висновків, узагальнюючих різні аспекти двостороннього співробітництва.

1. Протягом останніх 40 років розвиток американо-китайських торговельно-економічних відносин пройшло кілька етапів. Дані етапи характеризувалися зміною підходів до аналізу економічних відносин між США та Китаєм, насамперед через зміни обсягів двостороннього торгового та інвестиційного співробітництва. Зміни стосувалися, головним чином, оцінки Сполученими Штатами ролі, яку відіграло економічне партнерство з Китаєм.

Економічне зближення двох країн на ранньому етапі мало геостратегічний характер. У міру зростання товарообігу, реформування економіки Китаю та формування його внутрішнього ринку відбувається перегляд підходів та пріоритетів двостороннього співробітництва. Економічний вектор співробітництва набуває все більшого значення та випереджає політичне зближення США та Китаю, що дотепер є перешкодою для збалансованого розвитку відносин. Початок 21 століття характеризується суттєвою активізацією двосторонніх економічних обмінів. Одним із ключових моментів є вступ КНР до СОТ та скасування існуючих бар'єрів для зростання товарообігу. Китай уперше розглядається Сполученими Штатами як провідний торговельний та економічний партнер, про що свідчать як статистичні дані торговельного та інвестиційного співробітництва, так і політичні заяви лідерів обох країн.

2. Торгові дисбаланси між США і Китаєм зберігатимуться доти, доки зберігаються макроекономічні дисбаланси, що їх викликають. Двосторонній товарообмін необов'язково має бути завжди збалансованим навіть для країн із плаваючими валютними курсами. Якщо КНР вдасться зберегти свої конкурентні переваги у вигляді дешевої робочої сили та швидких темпів зростання продуктивності праці, що є факторами, що знижують витрати та ціни на товари з Китаю, експорт у США, ймовірно, зростатиме незалежно від валютного режиму.

Більш ефективним є всебічне залучення Китаю до ринкових процесів і механізмів встановлення обмінного курсу, ніж суб'єктивні та політизовані заходи, які неодмінно призведуть до зростання цін для американських домогосподарств та витрат для корпорацій.

Валютна політика, що проводиться Китаєм, передбачає підвищення курсу юаня в довгостроковій перспективі. З іншого боку, позитивний ефект від ревальвації юаня для американських виробників та експортерів може бути нівельований збитком від зростання цін на імпорту з Китаю для споживачів США і тих самих виробників, що імпортують комплектуючі або сировину з КНР. Більше того, зростання курсу юаня і перехід до ринкового курсоутворення може знизити потребу китайської влади в покупках облігацій Казначейства, оскільки відпаде необхідність регулювання юаня, а падіння попиту на американські боргові цінні папери призведе до підвищення процентних ставок у США. Імовірність того, що в результаті підвищення курсу китайської валюти відбудеться перенесення виробництва назад у США, також дуже мала, тому що в цій ситуації для іноземних фірм вигідніше перемістити потужності в інші країни Воєткової Азії. Що ж до стимулювання експорту зі США до Китаю за допомогою тиску на Пекін з валютного питання, це також не представляється ефективним, зважаючи на те, що Китай може ввести обмежувальні заходи щодо імпорту зі Сполучених Штатів, що подешевшав. Тому для розгляду валютної реформи Китаю в контексті відносин зі Сполученими Штатами необхідний комплексний підхід, який враховує інші цілі зовнішньоторговельної політики,

такі як зниження торговельних та інвестиційних бар'єрів, припинення Китаєм дискримінаційної промислової політики щодо іноземних компаній, покращення ситуації із захистом прав інтелектуальної власності.

3. На сьогоднішній день Китай є найшвидшим експортним ринком для американської продукції та єдиним експортним ринком, середній щорічний приріст якого становить 15%. За минуле десятиліття спостерігалось значне зростання обсягів двосторонньої торгівлі, що дозволило зайняти КНР за цим показником 2 місце серед торгових партнерів США після Канади. Разом із зростанням товарообігу продовжив зростати дефіцит торговельного балансу США з Китаєм.

Незважаючи на значні розміри дефіциту, його структура та причини досить багатоаспектні. Зокрема, одним з основних аргументів зростання торговельного дисбалансу називаються зміни у структурі світового виробництва та розміщення виробничих потужностей, які масово переносилися до Китаю з сусідніх азіатських країн, а також інших регіонів, у тому числі й США. Однією з причин зростання торговельного дисбалансу багато експертів називають надмірне регулювання та заборонені заходи з боку США щодо експорту високотехнологічних товарів. Проблема експортного контролю вперше розглядається поряд з іншими проблемами американо-китайських торгово-економічних відносин, таких як: антидемпінгові та компенсаційні мита, захист прав інтелектуальної власності, урядові закупівлі та інноваційні програми, проблема валютних курсів.

Сполучені Штати значно зацікавлені, щоб економіка Китаю продовжувала розвиватися. Промислове виробництво і сільське господарство в США, а також експорт послуг тільки зростатиме внаслідок розвитку китайської економіки і зростання купівельної спроможності середнього класу, що формується в Китаї. По експорту комерційних послуг у США зберігається значний профіцит, і значення китайського ринку в перспективі для американських постачальників лише зростатиме.

4. Зростання взаємозалежності економік США та Китаю на тлі посилення позицій КНР у світовій торгівлі та економіці зумовлює переорієнтацію стратегічних економічних інтересів Сполучених Штатів на Азіатсько-тихоокеанський регіон, який, за прогнозами, займатиме лідируючі позиції щодо темпів економічного зростання у XXI столітті.

Активізація взаємодії за азіатським напрямком є, перш за все, сигналом про те, що американо-китайські відносини все більше висуваються на перший план, як у регіональному, так і у світовому аспекті, незважаючи на заяви про збереження важливості американо-японських відносин як гарантію економічної та політичної стабільності в регіоні.

5. Вступ Китаю до Світової організації торгівлі у 2001 році став ключовим чинником, що значно посилив двосторонні економічні зв'язки. Зняття великої кількості торговельних бар'єрів сприяло поживленню взаємної торгівлі, але водночас призвело до виникнення нових викликів і дисбалансів у відносинах між США та КНР. Упродовж останніх десяти років у межах СОТ постійно розглядаються торговельно-економічні спори між цими країнами. Скарги США на адресу Китаю стосуються різноманітних аспектів: податкової політики, митного регулювання, захисту прав інтелектуальної власності, умов надання послуг, підтримки національного виробника та експортного контролю. Водночас претензії Китаю багато в чому є відповіддю на дії США, зокрема введення захисних заходів, антидемпінгових та компенсаційних мит, а також обмеження на імпорт аграрної продукції.

Однією з ключових тем американо-китайських відносин, яку було винесено на обговорення СОТ, є проблема захисту прав інтелектуальної власності американських компаній у КНР. За оцінками, лише у 2009 р. збитки США від незаконного використання китайськими компаніями авторських прав та від інших порушень ПІС становили близько 48 млрд. дол. Тенденція до використання правових інструментів у вирішенні спорів є позитивною для СОТ та світової торгівлі в цілому. Вирішення конкретних торгових суперечок у

вигляді арбітражної системи є істотним кроком до створення глобальної торгової системи, заснованої верховенстві правових норм.

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

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

8. Інтеграційні процеси також поглиблюються й у Північній Америці. В умовах торговельно-економічної війни між США та Китаєм зона вільної торгівлі НАФТА зазнала значних трансформацій та отримала іншу назву — USMCA. Торгово-економічна війна між США та Китаєм триває. Спостерігається суттєва географічна переорієнтація високотехнологічних світових ринків інші країни Азії. США через застосування своїх протекціоністських заходів несуть істотні витрати в рамках цього масштабного міжнародного економічного конфлікту. У

торговельно-економічній війні Китаю та США вже беруть участь не лише інші країни, а й такі інтеграційні угруповання, як ЄС, які прагнуть знизити економічний розвиток Китаю та зменшити його частку та вплив у глобальній системі міжнародної торгівлі.

Якщо протекціоністські заходи США щодо Китаю посилюватимуться найближчими роками, то глобальна система міжнародної торгівлі може лише розділитися на два торгових блоку чи угруповання (коаліції), а й ще більші зміни зазнає вся структура цієї системи. Це означає, що певні групи товарів більше не поставлятимуться до США чи Китаю, а будуть переорієнтовані на інші ринки збуту.

Також слід зазначити, що торговельно-економічна війна між США та Китаєм є безпрецедентним випадком у міжнародних економічних відносинах. Але це означає, що в майбутньому в глобальній системі міжнародної торгівлі можуть виникнути й інші міжнародні економічні конфлікти на основі торгових суперечок між іншими державами, що може призвести до перегляду правил СОТ та утворення колізій у сфері регулювання міжнародної торгівлі. На сьогоднішній день для такої організації як СОТ торговельно-економічна війна США та Китаю є найбільшим і небезпечним викликом.

Саме тому торговельно-економічну війну між США та Китаєм необхідно досконало дослідити для прогнозування перспектив розвитку глобальної системи міжнародної торгівлі та інтеграційних процесів у світі, а також перспектив функціонування СОТ та інших міжнародних економічних організацій.

Торгово-економічні відносини США та КНР на сучасному етапі, як і проблеми, що виникають при двосторонніх економічних обмінах, є багатоаспектними. Економічне партнерство та діалог двох країн має стратегічне значення як на регіональному, так і на світовому рівні. Тим часом зберігаються суттєві політичні та ідеологічні протиріччя, які багато в чому пояснюються культурними та соціальними факторами, що є значними перешкодами на шляху збалансованого розвитку економічних зв'язків.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Aiyar S., Chen J., Ebeke HC, Garcia-Saltos R., Gudmundsson T., Ilyina A., Kangur A., Kunaratskul T., Rodriguez S., Ruta M., Schulze T., Soderberg G., Trevino J. (2023) Geo-Economic Fragment Staff Discussion Notes No 2023/001. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2023/01/11/Geo-Economic-Fragmentation-and-the-Future-of-Multilateralism-527266>
2. Antràs P. (2021) De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age. Central Banks in Shifting World: Conference Proceedings. ECB Forum on Central Banking, Франкфурт, 11–12 Листопада 2020. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/6e2fad55-200b-11ec-bd8e-01aa75ed71a1/language-en>
3. Atkinson R. D. Testimony to the US House Ways and Means Trade Subcommittee: Protecting American Innovation by Establishing and Enforcing Strong Digital Trade Rules // ITIF. – 2024.
4. Atkinson R. D. The Trade Imbalance Index: Where the Trump Administration Should Take Action to Address Trade Distortions // ITIF. – 2025.
5. Caliendo L., Parro F. Lessons from US–China Trade Relations // *Annual Review of Economics*. – 2023. URL: <https://economics.yale.edu/research/lessons-us-china-trade-relations>
6. CNN (2019) Joe Biden's Remarks як prepared for Delivery in Iowa. CNN Read, 11 червня. URL: <https://edition.cnn.com/2019/06/11/politics/joe-biden-iowa-remarks/index.html>
7. China State Council Information Office. China's Position on Some Issues Concerning China-US Economic and Trade Relations // White Paper. – 2025.
8. Deloitte (2020) Deloitte Global Outsourcing Survey 2020. URL: <https://www.deloitte.com/global/en/services/consulting/perspectives/gx-global-outsourcing-survey.html>
9. Ezell S. J. False Promises II: The Continuing Gap Between China's WTO Commitments and Its Practices // ITIF. – 2021.

10. Frech H. E. III, et al. Pharmaceutical Pricing and R&D as a Global Public Good // *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper*. – 2023. URL: <https://www.nber.org/papers/w31272>
11. ICAS Bulletin. Finding the U.S. Interests and Role in China's Economic Transition // Institute for China-America Studies. – 2024.
12. Kaine T. Kaine & Coons Introduce Legislation to Require Congressional Approval of New Tariffs on U.S. Allies // US Senate Press Release. – 2025.
13. Kitajima K., Okamura K. Evolving Landscape of US-China Science Collaboration: Convergence and Divergence // *arXiv preprint*. – 2023. URL: <https://arxiv.org/abs/2309.05033>
14. Koh, D. The Global Economic Order in Flux: US-China Trade Relations and WTO Reform // Singapore Economic Review. – 2022.
15. Li J. Strategic Decoupling in US-China Economic Relations: Myth or Reality? // Asian Economic Policy Review. – 2024.
16. Mazzocco I. Analyzing the Impact of the U.S.-China Trade War on China's Energy Transition // *Center for Strategic and International Studies*. – 2025. URL: <https://www.csis.org/analysis/analyzing-impact-us-china-trade-war-chinas-energy-transition>
17. Min R. Does Trump's Tariff Make America Great Again? An Empirical Analysis of US-China Trade War Impact on American Business Formation // *arXiv preprint*. – 2025. URL: <https://arxiv.org/abs/2506.00999>
18. Nguyen T. The Ripple Effects of US-China Trade War on ASEAN Economies // Asian-Pacific Economic Literature. – 2024.
19. Reich A. The “China Inc.” Challenge to Global Trade Governance // *Cato Institute Policy Analysis*. – 2020. URL: <https://www.cato.org/policy-analysis/china-inc-challenge-global-trade-governance>
20. Shenai N., Kharas H. Developing a Mutually Beneficial US-China Economic Relationship // Brookings Institution. – 2023.

21. Song G. China–US Economic and Trade Relations: Trump and Beyond // *East Asian Affairs*. – 2022. URL: <https://www.worldscientific.com/doi/10.1142/S2737557922500012>
22. U.S. Congressional Research Service. U.S. Tariff Policy: Overview // CRS Report. – 2025.
23. Wang X. Where China-US Relations are Heading // AsiaGlobal Online. – 2022.
24. Williams R. The Future of US Policy Toward China // Brookings Institution. – 2020.
25. Xu H., Wu Y. The China Trade Shock and the ESG Performances of US Firms // *arXiv preprint*. – 2022. URL: <https://arxiv.org/abs/2201.12402>
26. Zhang W. China’s Foreign Trade Strategy in the Context of US Trade Pressure // *International Trade Research*. – 2023.
27. Zhang Y., Li X. The Impact of US-China Trade War on China's Exports // *SAGE Open*. – 2025. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/21582440251328482>
28. Zhao L. Understanding the New Normal in US-China Economic Relations // *Journal of International Business Policy*. – 2023.
29. Zhao Z. The Impact of the Trade War on Manufacturing and Workers in China and the United States // *Highlights in Business, Economics and Management*. – 2023. URL: <https://drpress.org/ojs/index.php/HBEM/article/view/4641>
30. Антонюк Л. Л., Дроботюк О. В., Хлистова О. С. Стратегії інноваційного розвитку КНР: 1978–2018 // *Sinologist*. – 2022. URL: <https://sinologist.com.ua/antonyuk-l-l-drobotyuk-o-v-hlystova-o-s-strategiyi-innovatsijnogo-rozvytku-knr-1978-2018/.sinologist.com.ua>
31. Відносини США і Китаю знову не нормалізуються // EU Reporter. – 2022. URL: <https://uk.eureporter.co/world/china-2/2022/04/27/u-s-china-relations-will-not-be-normalized-again/.uk.eureporter.co>

32. Гадзало А. Я. Стан інституційного забезпечення транскордонного співробітництва в країнах ЄС / А. Я. Гадзало // Економіка та держава. – 2017. – № 8. – С. 41–44.

33. Ганоцький А. Китай замінить USAID? Ні, але... // ГРУНТ. – 2023. URL: <https://grnt.media/analytics/kytaj-zaminyt-usaid-ni-ale/.grnt.media>

34. Голод В. В якому стані перебувають американо-китайські відносини // The Page. – 2023. URL: <https://thepage.ua/ua/experts/v-yakomu-stani-perebuwayut-amerikano-kitajskim-vidnosini.thepage.ua>

35. Гончаренко В. І. Економічна дипломатія США та Китаю: інструменти впливу на міжнародну торгівлю // Дипломатичний вісник. – 2022. – № 2. – С. 60–66.

36. Довгаль О., Довгаль Г., Мірошніченко Т. Трансформація міжнародної торгівлі в контексті торговельного конфлікту між США та КНР // Економіка та суспільство. – 2021. – № 27. – С. 280–286. – DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-27-47.economyandsociety.in.ua>

37. Зарічна О. В. Економічна безпека в контексті розвитку транскордонного співробітництва: проблеми та перспективи / О. В. Зарічна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2018. – № 5. – С. 98–103.

38. Зварич І. Економічна взаємодія США та Китаю: сучасний стан та перспективи // *Наукові записки*. – Тернопіль: ЗУНУ, 2020. – С. 45–52. URL: <https://dspace.wunu.edu.ua/jspui/bitstream/316497/32242/1/Стаття%20Зварич.pdf>

39. Китай versus США: конфліктологічний вимір // Рада конкурентоспроможності України. – 2023. URL: <https://compete.org.ua/kitay-versus-ssha-konfliktologichniy-vimir/.compete.org.ua>

40. Китай вперше за 20 років втратив лідерство в імпорті товарів до США // Економічна правда. – 2024. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2024/02/8/709659/.epravda.com.ua+1minfin.com.ua+1>

41. Китай втратив лідерство в імпорті товарів до США // Мінфін. – 2024.  
URL:

<https://minfin.com.ua/ua/2024/02/08/121137542/.minfin.com.ua+1pravda.com.ua>

42. Китай запроваджує санкції проти п'яти американських виробників через продаж зброї Тайваню // Слово і Діло. – 2024. URL:

<https://www.slovoidilo.ua/2024/01/07/novyna/bezpeka/kytaj-zaprovadyt-sankcziyi-shhodo-pyaty-kompanij-ssha-cherez-postachannya-zbroyi-tajvanyu.slovoidilo.ua>

43. Китайський тиск, американські тарифи: хто переможе у війні ресурсів? // Національна асоціація добувної промисловості України. – 2024. URL:

<https://neiau.com.ua/kytajskeyj-tysk-amerykanski-taryfy-hto-peremozhe-u-vijni-resursiv/.neiau.com.ua>

44. Кичан А. О. Суперництво США та КНР у Центрально-Східній Європі: магістерська робота. – Острого: ОА, 2021. – 80 с. URL:

<https://theses.oa.edu.ua/DATA/2450/Кичан%20Анастасія%20Олексіївна.%20Магістерська.pdf>

45. Клус В. В., Якубовський С. О. Зміни в торговельних потоках між Китаєм та США протягом торгової війни // Китаєзнавчі дослідження. – 2023. – № 2. – С. 70–79. – DOI:

<https://doi.org/10.51198/chinesest2023.02.070.chinese-studies.com.ua>

46. Коваленко О. Торговельно-економічні відносини між Україною і Китаєм: сучасний стан та перспективи // *Економіка та менеджмент*. – Тернопіль:

ЗУНУ, 2020. – С. 65–72. URL: [https://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/41505/1/2020\\_ЕМем\\_Коваленко.pdf](https://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/41505/1/2020_ЕМем_Коваленко.pdf)

47. Ковальчук І. В. Вплив торговельної війни між США та Китаєм на глобальні ланцюги постачання // *Економіка і прогнозування*. – 2022. – № 3. – С.

112–119. URL: [chinese-studies.com.ua](https://chinese-studies.com.ua)

48. Козак Ю. Г., Логвінова В. В., Ковалевський М. А. Міжнародна економіка: навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 1118 с.

49. Кравченко-Угрехелідзе А. В. Торговельна війна між США та КНР у вимірі глобального суперництва: кваліфікаційна робота. – Київ: ДТЕУ, 2024. – 65 с. URL: <https://ur.knute.edu.ua/bitstreams/d8776363-d14c-4e3f-90f8-2a5e7909c85a/download>

50. Левитська-Доба Є. О. Політика США та КНР в Азійсько-Тихоокеанському регіоні : дис. ... канд. політ. наук : 23.00.04 / Одеський національний університет імені І. І. Мечникова. – Чернівці, 2021. – 210 с. URL: [https://chtyvo.org.ua/authors/Levytska-Doba\\_Yevheniia/Polityka\\_SShA\\_ta\\_KNR\\_v\\_Aziisko-Tykhookeanskomu\\_rehioni/.chtyvo.org.ua](https://chtyvo.org.ua/authors/Levytska-Doba_Yevheniia/Polityka_SShA_ta_KNR_v_Aziisko-Tykhookeanskomu_rehioni/.chtyvo.org.ua)

51. Липов В. В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль II. Міжнародні ринки та форми міжнародної економічної взаємодії: навч.-практ. посібник. – К. : Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 368 с.

52. Литвиненко О. В. Транснаціональні корпорації в умовах глобалізації: виклики та перспективи для України [Електронний ресурс] // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2023. – № 2(10). – С. 60–65. URL: <https://bulletin.knu.ua/2023/02/10/lytvynenko>.

53. Мареха І. С., Омеляненко В. А. Міжнародний аспект фінансування енергозберігаючих проєктів / І. С. Мареха, В. А. Омеляненко // Розвиток фінансового менеджменту в умовах хаотичного структурування економіки: монографія / за ред. С. А. Кузнецової. – Дніпропетровськ : Акцент ПП, 2015. – С. 192–205.

54. Мартиненко О. Торговельно-економічні відносини КНР з основними партнерами: бакалаврська робота. – Суми: СумДУ, 2021. – 55 с. URL: [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/85108/1/Martinenko\\_bac\\_rob.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/85108/1/Martinenko_bac_rob.pdf)

55. Мельник В. О., Козуб Л. Л., Носач Л. Л. Міжнародна економіка: навч. посібник. – Харків : ХДУХТ, 2010. – 396 с.

56. Мельник Т. С. Роль транснаціональних корпорацій у формуванні інноваційної економіки України [Електронний ресурс] // Наукові записки

Національного університету «Острозька академія». – 2024. – № 3(35). – С. 75–80.  
URL: <https://naukzapiski.oa.edu.ua/2024/03/35/melnyk>.

57. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.

58. Осипенко В. Р. Стратегічне партнерство між Україною та КНР у торговельно-економічній сфері: дипломна робота. – Київ: КНТЕУ, 2018. – 70 с.  
URL: [https://dp.knute.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1168/1/Osypenko\\_2018.pdf](https://dp.knute.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1168/1/Osypenko_2018.pdf)

59. Пазій Г. С. Торговельно-економічні відносини між США та КНР в умовах реформування СОТ : кваліфікаційна робота магістра / наук. кер. Н. А. Казакова. – Харків : Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2024. – 85 с. – URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/handle/123456789/20309>.ekhnuir.karazin.ua

60. Пастухевич О. Б. Сучасний стан, тенденції розвитку та вплив на світові фінансові ринки банківської системи США та торговельні економічні стосунки США: бакалаврська робота. – Тернопіль: ЗУНУ, 2022. – 80 с. URL: <https://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/44254/1/Пастухевич%20Остап%20Богданович%20ФБСм-21.pdf>

61. Петренко А. Ю. Екологічні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій в Україні [Електронний ресурс] // Екологічний вісник. – 2022. – № 4. – С. 30–35. URL: <https://ecovisnyk.ua/2022/04/petrenko>.

62. Петренко О. М. Технологічне суперництво США та Китаю: наслідки для світової економіки // Світова економіка і міжнародні відносини. – 2023. – № 4. – С. 45–52.

63. Петрушенко Ю. М., Макаренко І. О., Пластун О. Л. Облік та звітність за міжнародними стандартами: навч. посібник. – Суми : Вінніченко М. Д., 2018. – 308 с.

64. П'ятницький В. Т. Застосування тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики: теоретичні засади та порівняльний аналіз / В. Т. П'ятницький // Ефективність державного управління. – 2005. – № 2. – С. 112–119.

65. Саєнко С., Ткаченко Д. О. Транснаціоналізація як основний фактор глобалізації економіки // *Навчально-методичний посібник*. – Чернівці, 2021. – С. 52–54. URL: <https://www.scribd.com/document/692865827>

66. Сальваторе Д. Міжнародна економіка: підручник / Д. Сальваторе. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 778 с.

67. Сидоренко В. П. Транснаціональні корпорації та їх вплив на ринок праці в Україні [Електронний ресурс] // Соціально-економічні проблеми сучасного суспільства. – 2023. – № 1(7). – С. 50–55. URL: <https://sepss.org.ua/2023/01/07/sydorenko>.

68. Сидоренко Л. А. Інвестиційна політика Китаю в США: сучасні тенденції та виклики // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2024. – № 5. – С. 30–35.

69. Стаднік А. Американо-китайські відносини у контексті глобальної противірусної координації: пандемія COVID-19 // *Травневі студії: історія, політологія, міжнародні відносини*. – 2021. – № 1. – С. 45–52. URL: <https://jts.donnu.edu.ua/article/view/8303.jts.donnu.edu.ua>

70. Тимощенко О. Українські підприємства на світовому ринку товарів легкої промисловості: дипломна робота. – Київ: ДТЕУ, 2022. – 60 с. URL: <https://dp.knute.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8722/1/Тимощенко.pdf>

71. Ткаченко Л. М. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій в Україні: сучасний стан та перспективи [Електронний ресурс] // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2024. – № 6. – С. 40–45. URL: <https://investpractice.ua/2024/06/tkachenko>.

72. Торгова війна США і КНР: чому Байден підвищив ставки // DW. – 2024. URL: <https://www.dw.com/uk/torgovelna-vijna-ssa-i-kitau-comu-bajden-pidvisiv-stavki/a-69095801.dw.com>

73. Федоренко Н. І. Транснаціональні корпорації в аграрному секторі України: виклики та можливості [Електронний ресурс] // *Аграрна економіка*. – 2023. – № 2. – С. 55–60. URL: <https://agrieconomics.ua/2023/02/fedorenko>.

74. Філіпенко А. С. Економіка зарубіжних країн: підручник / А. С. Філіпенко та ін. – К. : Либідь, 2005. – 632 с.

75. Хто переміг в американсько-китайській торговельній війні? // ADASTRA. – 2023. URL: <https://adastra.org.ua/blog/hto-peremig-v-amerikansko-kitajskij-torgovelnij-vijni.adastra.org.ua>

76. Чжі Цзі, Лимар В. В. Міжнародні економічні відносини Китаю та США в контексті боротьби за глобальне лідерство // Економіка і організація управління. – 2023. – № 2. – С. 65–72. – DOI: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2023.2.7.jeou.donnu.edu.ua>

77. Чорна І. В. Соціальна відповідальність транснаціональних корпорацій в Україні [Електронний ресурс] // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2022. – № 3. – С. 25–30. URL: <https://sociology.ua/2022/03/chorna>.

78. Школа В. Ю., Прокопенко О. В., Домашенко М. Д. Забезпечення економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудівної галузі / В. Ю. Школа, О. В. Прокопенко, М. Д. Домашенко // Економічна безпека територіально-виробничих комплексів: енергетика, екологія, інформаційні технології: монографія / за ред. С. О. Лук'яненка, Н. В. Караєвої. – К. : МП Леся, 2015. – С. 69–73.

79. Штати та Китай домовилися поліпшувати двосторонню торгівлю й економічні відносини // Укрінформ. – 2025. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3754262-stati-ta-kitaj-domovilisa-polipsuvati-dvostoronnu-torgivlu-j-ekonomichni-vidnosini.html.ukrinform.ua>

80. Як торгова війна Китаю з США вплине на Україну // Korrespondent.net. – 2024. URL: <https://ua.korrespondent.net/articles/4737723-yak-torhova-viina-kytaui-z-ssha-vplyne-na-ukrainu.ua.korrespondent.net>