

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Кваліфікаційна робота бакалавра

на тему: **«ТОРГОВЕЛЬНЕ ПРОТИСТОЯННЯ США ТА КНР В
СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ»**

Виконав:

студент 4 курсу, групи УОЗ-41
спеціальності «Міжнародні
економічні відносини»
освітньої програми «Міжнародні
економічні відносини»
першого (бакалаврського) рівня вищої
освіти



Костюченко А.Д.

Керівник:



к.геогр.н., доц. Ханова О.В.

Рецензент:

к.е.н., Островський І.А.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова
Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»
Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри міжнародних
економічних відносин
імені Артура Голікова
Марченко І.С.

« ____ » _____ 2023 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Костюченку Артему Дмитровичу

1. Тема роботи

Торговельне протистояння США та КНР в сучасних умовах розвитку
керівник роботи: к.геогр.н., доцент Ханова О.В.,

затверджені наказом по університету від 24.01.2024 року №4002-5/166

2. Строк подання студентом роботи 27.05.2024 року**3. Перелік питань, які потрібно розробити:**

визначити теоретичні передумови дослідження сутності двосторонніх торговельних відносин між країнами; дослідити особливості поняття «торговельне протистояння» та його значення в глобальних умовах сучасності; систематизувати методи дослідження двосторонніх торговельних відносин; провести аналіз інституційних передумов розвитку торговельного протистояння між США та КНР; проаналізувати динаміку розвитку торговельних відносин між США та КНР; розрахувати компаративні переваги торговельного протистояння між США та КНР.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Теоретико-методичні передумови дослідження двосторонніх торговельних відносин між країнами
2.	Особливості торговельного протистояння США та КНР в сучасних умовах розвитку

5. Дата видачі завдання 01.12.2023 р.

Студент



Артем КОСТЮЧЕНКО

Керівник роботи



Олена ХАНОВА

ЗМІСТ

Вступ.....	5
Розділ 1. Теоретико-методичні передумови дослідження двосторонніх торговельних відносин між країнами	8
1.1. Сутність двосторонніх торговельних відносин між країнами	8
1.2. Торговельні протистояння та їх роль в глобальних умовах розвитку....	12
1.3. Методи дослідження двосторонніх торговельних відносин	18
Висновки до розділу 1.....	20
Розділ 2. Особливості торговельного протистояння США та КНР в сучасних умовах розвитку.....	23
2.1. Інституційні передумови торговельного протистояння між країнами ..	23
2.2. Динаміка розвитку торговельних відносин між США та КНР	32
2.3. Компаративні переваги торговельного протистояння між США та КНР.....	43
Висновки до розділу 2.....	56
Висновки.....	59
Список використаних джерел	62

ВСТУП

Обґрунтованість актуальності обраної теми. Тема кваліфікаційної роботи «Торговельне протистояння США та КНР в сучасних умовах розвитку» репрезентує значний інтерес для економічної науки в контексті аналізу міжнародних торговельних відносин і їх впливу на глобальну економічну стабільність. Зростання Китаю як світової економічної сили викликає занепокоєння в США щодо власних геополітичних і економічних позицій. Вашингтон вбачає в Пекіні не просто економічного конкурента, а стратегічного суперника, який прагне змінити міжнародну систему на свою користь, через що торговельна політика стає інструментом у більш широкому стратегічному змаганні. Наукове дослідження таких торговельних конфліктів є ключовим для розуміння не тільки безпосередніх економічних наслідків для обох країн, але й довготривалих глобальних ефектів, що включають зміни в міжнародних торговельних потоках, технологічній інновації, політичному ландшафті та розвитку економік, що розвиваються. Вивчення цієї проблематики також може забезпечити прогнози щодо можливих шляхів розв'язання конфліктів, покращення стану двосторонньої торгівлі і формування більш стабільних, взаємовигідних моделей міжнародної економічної взаємодії.

Ступінь вивчення проблеми. Дана тематика є доволі популярною серед науковців, які розглядають торговельні відносини між США та КНР, намагаючись спрогнозувати їхню подальшу динаміку. Актуальними є роботи таких дослідників, як М. Брендон Бойлан, Дж. Макбіт, Бо Ван. У своїх роботах вони обґрунтовували важливість торговельних відносин між США та Китаєм, наполягаючи на тому, що дані відносини є найважливішими економічними взаємозв'язками у світі. Політики протекціонізму в обох країнах, торговельна війна та COVID-19 значно ускладнили ці відносини. Інші науковці, такі як П. Файгельбаум, П. Голдберг, П. Кеннеді досліджують, як експортні тарифи, введені США та КНР у 2018-2019 рр., вплинули на двосторонню торгівлю між країнами, охопивши при цьому близько 450 млрд. дол. США у торговельних

потоках. Тематика торговельного протистояння США та Китаю розглядалась також і вітчизняними фахівцями, серед яких Н. М. Гавриленко, Г. М. Широкий, С. О. Якубовський. Тематика їхніх робіт також тісно пов'язана з розглядом основних аспектів та наслідків торговельної суперечки між США та КНР. Останніми роками конкуренція між цими країнами значно зросла, що мало суттєвий вплив на світову економіку, а також призвело до змін у глобальних торговельних потоках та змусило обидві країни переглянути свої стратегії. Автори єдині у своїх поглядах стосовно того, що подальший розвиток відносин залежить від вирішення наявних проблем і політичних змін в обох країнах.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження сучасного стану торговельних відносин між США та КНР в контексті їх протистояння. Відповідно до поставленої мети завданнями роботи є:

- визначити теоретичні передумови дослідження сутності двосторонніх торговельних відносин між країнами;
- дослідити особливості поняття «торговельне протистояння» та його значення в глобальних умовах сучасності;
- систематизувати методи дослідження двосторонніх торговельних відносин;
- провести аналіз інституційних передумов розвитку торговельного протистояння між США та КНР;
- проаналізувати динаміку розвитку торговельних відносин між США та КНР;
- розрахувати компаративні переваги торговельного протистояння між США та КНР.

Об'єктом дослідження є процес розвитку двосторонніх торговельних відносин між країнами.

Предметом дослідження є особливості торговельного протистояння США та КНР та оцінка його компаративних переваг.

Методи дослідження: у роботі використано загально наукові методи: системний аналіз, аналогія, пояснення, узагальнення; методи економіко-статистичного аналізу: табличний, графічний метод, групування, класифікації;

методи логічної абстракції: аналіз і дедукція; економіко-математичні методи: розрахунок коефіцієнту компаративної переваги, тренд-аналіз, структурний аналіз; емпіричні методи: моделювання, аналіз, порівняння.

Основними аналітичними матеріалами для виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи є такі веб-ресурси, як сайт Trade Map, сайт The World Bank, матеріали фахових статей та журналів, що індексовані в Google Scholar.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження були апробовані на XIX науково-практичній конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин», м. Харків, 19 квітня 2024. Назва доповіді: «Торговельне протистояння США та КНР в сучасних умовах розвитку».

Структура і обсяг. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, 2 розділів, висновків; містить 66 сторінок тексту, 23 рисунки, 6 таблиць. Список джерел містить 51 найменування, зокрема 21 електронну публікацію.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДВОСТОРОННІХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ КРАЇНАМИ

1.1. Сутність двосторонніх торговельних відносин між країнами

Міжнародна торгівля є однією з найважливіших форм міжнародних економічних відносин, що охоплює обмін товарів і послуг між країнами. Цей процес відіграє ключову роль у забезпеченні економічного зростання, розвитку інновацій, розширенні виробничих можливостей та підвищенні рівня життя населення на глобальному рівні. Історично міжнародна торгівля розвивалася від примітивного бартеру між племенами до складної системи глобальної економіки, що включає міжнародні корпорації, всесвітньо відомі бренди та складні логістичні мережі, що зображено на Рис. 1.1.

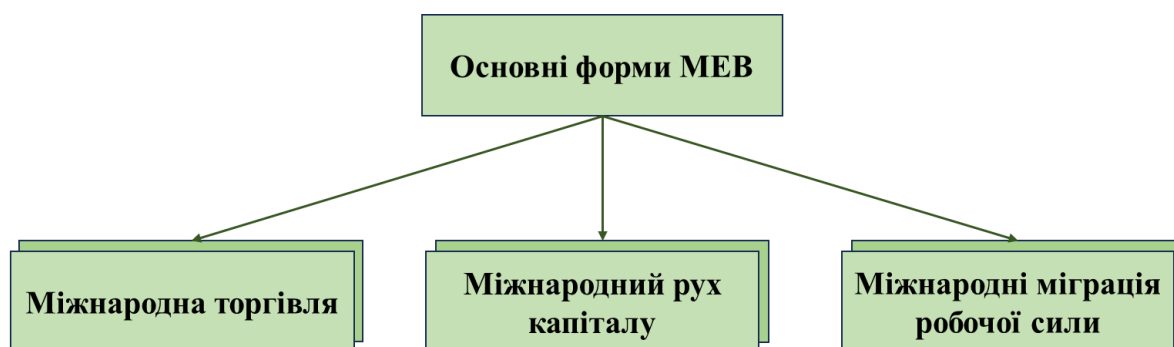


Рис. 1.1 Основні форми міжнародних економічних відносин.

Джерело: складено автором за матеріалами [1, с. 63]

З самого початку міжнародна торгівля була спонукана потребою в ресурсах, які не були доступні або були обмежені на власних територіях. Це стимулювало обмін товарів між різними географічними регіонами. Античний Шовковий шлях, наприклад, був однією з перших торговельних мереж, що з'єднував Стародавній Китай з Європою та сприяв обміну шовком, спеціями та іншими цінними товари. Це не тільки збагатило відповідні цивілізації, але й

сприяло культурному обміну, розширенню знань і технологій, що розглянуто у роботах [1, с.63-66; 2, с.27-33].

Відповідно до сучасного визначення, міжнародна торгівля – це сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі усіх країн світу. У наш час міжнародна торгівля перетворилася на значно більш регульований і інституціоналізований процес. Завдяки розвитку транспортних технологій і засобів зв'язку, обмін товарів і послуг став швидшим і ефективнішим. Міжнародні угоди та торговельні блоки, такі як Світова організація торгівлі (СОТ), Європейський Союз (ЄС), та Північноамериканська угода про вільну торгівлю (англ. – North American Free Trade Agreement), встановлюють правила і стандарти, які регулюють міжнародні торговельні відносини, сприяючи оптимізації та зниженню тарифів і вирішенню торговельних спорів.

Торговельні угоди мають велике значення, оскільки вони визначають умови доступу до ринків і впливають на конкурентоспроможність національної промисловості. Наприклад, угода про вільну торгівлю між ЄС та Канадою відкрила європейські ринки для канадських товарів і навпаки, значно знижуючи мита та експортні квоти на широкий спектр продукції, від сільськогосподарських продуктів до промислового обладнання. Такі угоди не тільки стимулюють торгівлю та економічне зростання, але й сприяють міжнародній інтеграції, політичній стабільності та культурному обміну, що зазначено у роботі [3, с. 95–100, 134–138].

Однак міжнародна торгівля також стикається з численними викликами та критикою. Проблеми, такі як торговельні дисбаланси, втрата робочих місць у певних секторах, експлуатація працівників у розвиваючих країнах та вплив на навколишнє середовище, підкреслюють складність управління глобальною торгівлею відповідальним і сталим чином. Наприклад, виробництво товарів у країнах з низькими виробничими витратами часто пов'язане з високими соціальними та екологічними витратами, що викликає проблеми, які вимагають міжнародної уваги та співпраці.

Міжнародна торгівля має значний вплив на економічний розвиток країн. З одного боку, вона сприяє зростанню ВВП, створенню робочих місць, підвищенню доходів населення та зменшенню вартості товарів і послуг. Міжнародна торгівля забезпечує країнам доступ до ширших ринків, що може збільшити обсяги продажів та виробництва. Експорт дозволяє виробникам масштабувати свої виробничі потужності, що знижує середні витрати і підвищує прибутковість, скористатися конкурентними перевагами відносно інших країн. Імпорт дозволяє країнам отримувати товари і послуги від багатьох виробників, чи навіть кращої якості, що забезпечує вищий рівень споживання, відповідно до [4, с. 118–124].

Експорт та імпорт є важливими характеристика міжнародної торгівлі. Експорт – це продаж товарів або послуг, що передбачає їх вивезення за кордон. Експорт відіграє важливу роль не тільки для міжнародної торгівлі, але й для міжнародних економічних відносин в цілому. По-перше, експорт забезпечує розширення ринків для внутрішніх виробників. Компанії, які виробляють товари на внутрішньому ринку, можуть зіткнутися з обмеженим попитом, тому доступ до міжнародних ринків дозволяє їм збільшувати обсяги продажів та оптимізувати використання виробничих потужностей. Це, в свою чергу, може призвести до зниження виробничих витрат на одиницю продукції завдяки ефекту масштабу. Наприклад, автомобільні виробники експортують свої автомобілі у всьому світі, що не тільки розширює їхній ринок збуту, але й сприяє зниженню середньої вартості завдяки масовості виробництва.

По-друге, експорт стимулює інновації та технологічний розвиток. Зіткнення з міжнародною конкуренцією та вимогами закордонних споживачів спонукає компанії інвестувати в дослідження та розробки нових продуктів і технологій. Відомо, що фірми, що експортують, частіше впроваджують інновації, ніж ті, які зосереджені лише на внутрішньому ринку.

По-третє, експорт важливий для балансу платіжних балансів країни. Валютні надходження від продажу товарів і послуг за кордоном допомагають зміцнювати національну валюту і можуть бути використані для фінансування

імпорту необхідних товарів та послуг, інвестицій у зовнішньоекономічну діяльність або погашення зовнішнього боргу, що розглянуто у [5, с. 103–117].

Іншою важливою характеристикою міжнародної торгівлі є імпорт. Імпорт – це купівля товарів або послуг, що передбачає їх ввезення з-за кордону. Імпорт відіграє критичну роль у міжнародній торгівлі, дозволяючи країнам забезпечувати доступ до товарів та послуг, які не виробляються власноруч, або отримувати ці товари за більш вигідними цінами, порівняно з внутрішнім виробництвом. Імпорт збільшує вибір для споживачів, сприяє зниженню цін через конкуренцію і може підвищити якість доступних продуктів. Завдяки імпорту, компанії мають можливість скористатися перевагами міжнародної ефективності, оптимізувавши виробництво за допомогою доступу до більш дешевих ресурсів чи більш якісних компонентів, що врешті-решт сприяє економічному росту та розвитку.

Крім того, імпорт відіграє ключову роль у стимулюванні внутрішньої інновації та технологічного прогресу, оскільки він відкриває доступ до передових технологій і бізнес-моделей, які можуть бути адаптовані і впроваджені на місцевому рівні. Введення нових технологій через імпорт може стимулювати місцеві компанії до інновацій, підвищуючи їх конкурентоспроможність на глобальному рівні, що описано у [6, с. 56–60].

Економічна політика уряду щодо імпорту також має значний вплив на розвиток будь-якого сектору економіки. Через регулювання, такі як мита і квоти, держава може обмежувати або стимулювати ввезення певних товарів. Міжнародні торговельні угоди, які знижують торговельні бар'єри і стимулюють взаємну торгівлю, також мають значний вплив на обсяги імпорту. Такі угоди не тільки забезпечують доступ до нових ринків для імпортерів, але й сприяють економічній інтеграції на більш широкому рівні. Однак митне регулювання також може бути й інструментом політики протекціонізму в торговельних протистояннях між країнами, що неодноразово мало місце у міжнародних відносинах.

1.2. Торговельні протистояння та їх роль в глобальних умовах розвитку

Торговельне протистояння (або торгівельна війна) – це економічний конфлікт або суперечка між двома чи більше країнами, що характеризується запровадженням тарифів, торговельних бар'єрів або інших обмежень на імпорт і експорт товарів і послуг. Ці заходи, як правило, впроваджуються як форма протекціонізму для захисту вітчизняної промисловості та робочих місць або для отримання конкурентної переваги в міжнародній торгівлі. Відповідно до статті [7], торговельні війни можуть передбачати дії у відповідь, коли торгові обмеження однієї країни призводять до контрзаходів з боку її торгових партнерів, що призводить до циклу ескалації торговельних бар'єрів. Торговельне протистояння, що починається в одному секторі, може розростатися і вплинути на інші сектори. Так само торгова війна, яка починається між двома країнами, може вплинути на інші країни, що не брали участь у торговій війні. Торговельні протистояння можуть мати далекосяжні економічні наслідки, потенційно призводячи до зниження глобального економічного зростання, порушення ланцюжків поставок і підвищення цін для споживачів.

Необхідно зазначити, що торговельні протистояння не є принципово новим явищем у міжнародних економічних відносинах. Перші такі протистояння спалахнули ще напочатку 20 століття. Англо-ірландська торговельна війна є одним із прикладів цього явища. Вона почалась у 1932 році, коли Республіка Ірландія під керівництвом прем'єр-міністра Емона де Валери запровадила низку протекціоністських заходів. Уряд Ірландії ввів мита на широкий спектр британських товарів, зокрема на сільськогосподарську продукцію та вугілля. Головною метою було сприяти самозабезпеченню та захистити ірландську промисловість, особливо в умовах Великої депресії, яка мала величезний негативний вплив на ірландську економіку, що описано у [8;9, с. 103–127].

Однією з ключових подій, яка спричинила торговельну війну, було рішення уряду Ірландії під керівництвом Еамона де Валера відмовитися від виплат «земельних ануїтетів» Великій Британії. Ці ануїтети були щорічними платежами, які ірландські фермери сплачували за землі, куплені у британських землевласників в XIX столітті за підтримки британського уряду. Відмова від цих платежів у 1932 році була спробою Ірландії послабити економічні зв'язки з Великою Британією та зробити крок назустріч повній економічній незалежності. Отже, основними вимогами ірландського уряду було повернення сплачених 30 млн. фунтів стерлінгів як сплачених ануїтетів та виплата 400 млн. фунтів стерлінгів за надмірне оподаткування у період 18-19 ст. Варто також зазначити, що 90% експорту Ірландії на той час припадало саме на Велику Британію.

У відповідь на ірландську відмову сплачувати ануїтети, уряд Великої Британії на чолі з прем'єр-міністром Рамзі Макдональдом запровадив мита на ірландські сільськогосподарські продукти, які традиційно експортувалися на британський ринок. Тарифи розповсюджувались на такі товари, як худоба, масло, цукор та інші основні продукти харчування. Введення цих тарифів призвело до значного скорочення ірландського експорту, що серйозно вдарило по аграрному сектору Ірландії, зважаючи на його велику залежність від британського ринку.

Ірландія, у свою чергу, запровадила ряд тарифів на британські товари, а також розпочала кампанію заміщення імпорту, яка включала стимулювання внутрішнього виробництва промислових товарів та збільшення самодостатності. Ці дії мали на меті зменшити економічну залежність від Великої Британії та стимулювати розвиток внутрішніх секторів економіки.

У період з 1934 по 1938 рік обидві сторони почали усвідомлювати, що триваючий конфлікт несе значні економічні збитки і почали шукати шляхи до його вирішення. Переговори між Ірландією та Великою Британією змінилися на більш конструктивну фазу, що згодом привело до підписання угоди про припинення торговельної війни в 1938 році, яка відновила вільну торгівлю між

країнами і завершила цей напружений період в їх відносинах, що описано у [10, с.57-68].

Таким чином, англо-ірландська торговельна війна була не лише виявом економічних інтересів, але й частиною більшого процесу деколонізації та національного самовизначення. Цей період показав, як економічні інструменти можуть бути використані для досягнення політичних цілей та як торговельні війни можуть мати далекосяжні наслідки для національних економік.

Відповідно до статті [11], іншим прикладом торговельних протистоянь є торгівельна війна між Японією та Південною Кореєю, що почалася в 2019 році й досі триває. Японія ввела обмеження на експорт критично важливих матеріалів, які використовуються в напівпровідниковій промисловості та виробництві дисплеїв Південної Кореї, посиляючись на занепокоєння національною безпекою. Південна Корея у відповідь припинила дію угоди з Японією про обмін військовими розвідданими. Протистояння напружило економічні зв'язки та завадила співпраці з питань регіональної безпеки.

У жовтні 2018 р., а пізніше в листопаді того ж року, Верховний суд Південної Кореї постановив, що Nippon Steel та Mitsubishi Heavy Industries повинні компенсувати кожній жертві трудових таборів японського режиму часів Другої світової близько 88 тисяч доларів. Японія стверджувала, що всі питання врегульовані угодою про базові відносини від 1965 року. Однак Верховний суд Південної Кореї наполягав на тому, що угода не стосується приватних осіб, а лише держави, тому окремі жертви мають право на компенсацію. Уряд Японії вважав це грубим порушенням міжнародного права, що демонструє величезний розрив у сприйнятті між двома сторонами. 4 липня 2018 р. Японія ввела експортні обмеження на Південну Корею, пізніше в серпні вона була вилучена з так званого «білого списку» привілейованих країн, для яких експорт та імпорту були вільно дозволені. При прийнятті митних обмежень, японський уряд керувався тим фактом, що Південна Корея неналежним чином керувала експортними потоками у двосторонній торгівлі. У відповідь на це Південна Корея вийшла з угоди про обмін розвідданими зі

Сполученими Штатами і Японією. На суспільному рівні багато південнокорейців брали участь у всенаціональному бойкоті японських товарів, широко відомому як «Ні Японії!». Хоча більшість бойкотів японських товарів у минулому у Південній Кореї були нетривалими, цей випадок був іншим. Понад 80 % корейських споживачів погодилися з бойкотом, що свідчить про широку громадську підтримку, відповідно до робіт [12;13].

Торговельна війна між Японією та Південною Кореєю, яка загострилася в 2019 році, не включала пряме введення тарифних бар'єрів у класичному розумінні (тобто взаємні тарифи на імпорту товарів). Натомість, конфлікт характеризувався заходами, які більше стосувалися експортного контролю та обмежень на вивіз певних стратегічно важливих матеріалів з Японії до Південної Кореї. Щоб зрозуміти наслідки торговельного конфлікту, потрібно зрозуміти ланцюжок постачання напівпровідників. Ланцюжок поставок є особливо глобалізованим, а Японія є найбільшим постачальником напівпровідникових матеріалів для Південної Кореї. Японія оголосила про обмеження експорту до Південної Кореї трьох критичних хімічних речовин: фторованих поліімідів, які використовуються для виробництва гнучких дисплеїв, фоторезистів, необхідних для виробництва мікросхем, та високочистого газоподібного фтору, важливого для виготовлення напівпровідників. Ці матеріали включають фторовані полііміди, фоторезистори та газоподібний фтор, які забезпечують технологічні процеси в компаніях, таких як Samsung та SK Hynix. Рішення Японії було раптовим та несподіваним, що призвело до занепокоєння не лише в Південній Кореї, а й серед міжнародних спостерігачів та учасників ринку.

Відповідь Південної Кореї на ці заходи була рішучою. Корея вилучила Японію зі свого списку країн, що мають привілейований торговельний статус, і почала роботу над національними проектами для зменшення залежності від імпорту від Японії. Крім того, Південна Корея активізувала дипломатичні та правові механізми, звернувшись до Світової організації торгівлі, щоб оскаржити дії Японії.

На глобальному рівні, цей конфлікт підкреслив вразливість міжнародних ланцюгів постачань, особливо в галузях, які залежать від високоспеціалізованих компонентів та матеріалів. Збої в постачанні цих матеріалів можуть призвести до широкомасштабних затримок у виробництві, що впливає на економіки та ринки по всьому світу.

Іншим прикладом сучасного торговельного протистояння є конфлікт між США та ЄС. Торговельні відносини між Сполученими Штатами та Європейським Союзом мають складну історію, яка включає періодичні торговельні спори та конфлікти. Один із значних епізодів такого конфлікту відбувся в період президентства Д. Трампа, який посилив протекціоністську політику США. У 2018-2019 рр. Сполучені Штати запровадили низку масштабних підвищень імпорتنих тарифів. Станом на серпень 2019 р., 290 млрд. дол. США американського імпорту, що становило близько 12% від загального обсягу, підлягали підвищенню тарифів у середньому на 24%. Масштаб цих тарифів проти конкретних товарів і країн, а також подальші заходи у відповідь викликали порівняння з тарифними війнами епохи 1930-х років.

У 2018 р. торговельна напруженість між ЄС та США посилилася. США запровадили тарифи у розмірі 25% та 10% на імпорт сталі та алюмінію з ЄС з міркувань національної безпеки, на що ЄС ввів відповідні заходи у відповідь. США також погрожували ЄС тарифами на автомобілі та автозапчастини. У липні 2018 року президент Єврокомісії К. Юнкер досяг політичної домовленості з президентом Д. Трампом щодо уникнення подальшої ескалації на тарифному фронті, викладеної у Спільній заяві ЄС та США. У січні 2019 року Єврокомісія опублікувала два проекти переговорних директив, які частково імплементують перший пункт Спільної заяви. Комісія звернулася з проханням розпочати переговори щодо торговельної угоди, яка буде суворо зосереджена на скасуванні тарифів на промислові товари і виключатиме сільськогосподарську продукцію, а також щодо угоди про оцінку відповідності, яка допоможе досягти мети усунення нетарифних бар'єрів. Тим

часом у січні 2019 року Торговельний представник США (USTR) опублікував переговорні цілі для торговельних переговорів між США та ЄС. Цілі США були порівняно більш амбітними, ніж цілі ЄС, і включали усунення тарифних і нетарифних бар'єрів у сільському господарстві, що є особливо чутливою сферою для ЄС. У квітні 2019 року Рада ухвалила рішення про дозвіл на початок переговорів зі США, однак за часів президентства Д. Трампа перемовини не відбулись, що описано у роботах [14;15].

Станом на зараз питання торгівельного протистояння залишається відкритим, так як навіть з приходом до влади в США Демократичної партії, розгляду ситуації на міжнародному рівні в СОТ та рішенням організації щодо неприпустимості такої економічної стратегії Сполучених Штатів, постійно відбуваються раунди малоефективних перемовин між сторонами. У результаті перемовин у грудні 2023 р., Європейський Союз та США домовилися призупинити торговельну війну до завершення президентських виборів. Американські тарифи на сталь та алюміній і відповідні заходи ЄС на товари, включаючи мотоцикли та алкогольні напої, будуть призупинені до кінця березня 2025 року, відповідно до [16].

Однією з найбільш глобальних торговельних війн є війна між США та КНР, що триває й досі, незважаючи на кроки щодо її усунення. Відповідно до джерела [17], на початку 2018 року США підвищили тарифи на кілька великих імпортованих товарів – пральні машини, сонячні панелі, сталь і алюміній. Хоча ці тарифи не дискримінували за походженням, незабаром стало очевидним, що торгова політика США була спрямована на КНР. Згодом США підвищили тарифи на тисячі товарів з КНР в період 2018-19 рр., в кінцевому підсумку орієнтуючись на приблизно 350 мільярдів доларів імпорту. Китай, у свою чергу, відповів кількома тарифними хвилями, націленими на американський експорт приблизно на 100 мільярдів доларів. Обидві сторони підписали угоду про припинення подальшої ескалації тарифів у січні 2020 року, але існуючі митні регулювання залишились в силі й надалі.

1.3. Методи дослідження двосторонніх торговельних відносин

Для дослідження динаміки двосторонніх торговельних відносин між країнами часто виникає потреба у використанні математичних моделей, за допомогою яких можна зробити припущення щодо розвитку торгових потоків, виділення наявних переваг між країнами, встановлення тренду даних, а також оцінки впливу економічних та глобальних подій на торговельні відносини. Базовими моделями, за допомогою яких можна описати динаміку зміни торгових потоків, є часові ряди, лінійна регресія (тренд-аналіз), коефіцієнти компаративних переваг за товарними групами, що розглянуто у роботі [18, с. 538–542].

Розглянемо поняття часового ряду в контексті міжнародних економічних відносин. Часовий ряд – це послідовність точок даних, які виникають у послідовному порядку протягом певного періоду часу. Однією з основних характеристик є сталість порядку даних спостереження, відносно яких проводитиметься подальший аналіз.

Часовий ряд може бути описаний наступною формулою:

$$y_i = x_i + \varepsilon_i \quad (1.1) \quad [18, \text{с. 540}]$$

де y_i – дискретне значення часового ряду;

x_i – тренд відповідного процесу;

ε_i – стохастична випадкова складова процесу.

Прикладами часових рядів можуть бути щорічні значення ВВП деякої країни, коефіцієнт компаративних переваг за деякою товарною групою, рівень експорту та імпорту. Використовуючи дані часових рядів, стає можливим проведення тренд-аналізу вибірки даних, що призначений для дослідження закону зміни значень часового ряду з побудовою відповідної математичної моделі тренду, що дозволяє спрогнозувати майбутню поведінку часового ряду. Тренд-аналіз проводиться із використанням методу лінійної регресії.

Відповідно до [19, с. 27–33], один із підходів до прогнозування часових рядів за допомогою лінійної регресії включає створення змінних, які відображають час, як незалежні змінні в моделі. Наприклад, якщо є щорічні дані стосовно обсягів експорту товарів деякої товарної групи за кілька років, що відображатиметься як деяка змінна X , то для прогнозування майбутніх значень розглядається модель лінійної регресії із цим часовим рядом. У цьому випадку лінійна регресія може допомогти оцінити, як загальний тренд продажів змінюється з часом. Даний метод добре підходить, коли є лінійна залежність даних, але він може не виявити сезонних коливань, статистичних викидів даних або більш складних динамічних змін, що потребуються комплексного підходу. Тим не менш, метод є найбільш універсальним для прогнозування значень деякої змінної в міжнародній торгівлі. Загальна формула лінійної регресії має наступний вигляд.

$$y = \beta_0 + \beta_1 x, \quad (1.2) [19, \text{с. 27}]$$

де y – значення залежної змінної;

x – значення незалежної змінної;

β_0, β_1 – коефіцієнти лінійної моделі.

Для того, аби оцінити, наскільки якісно модель лінійної регресії описує статистичні дані, використовується метрика R^2 . Дана метрика, відома також як коефіцієнт детермінації, є однією з ключових у тренд-аналізі та регресійному аналізі загалом. Інтервал значень R^2 становить неперервний проміжок $[0;1]$, де $R^2 = 0$ означає, що модель не пояснює залежність змінної зовсім, $R^2 = 1$ вказує на точну відповідність параметрів моделі набору даних. Чисельно даний параметр може бути розрахований за такою формулою.

$$R^2 = 1 - \frac{SS_{res}}{SS_{total}}, \quad (1.3)[19, \text{с. 29}]$$

де SS_{res} – сума квадратів відхилень передбачених значень від фактичних значень;

SS_{total} – сума квадратів відхилень кожного спостереження від середнього значення усіх спостережень.

Іншим важливим показником ступеня розвитку міжнародної торгівлі є коефіцієнт компаративних переваг, що використовується для визначення ефективності країни у виробництві певного товару порівняно з іншими товарами у порівнянні з іншими країнами.

$$КП_{ij} = \ln \left[\frac{\frac{Ex_{ij}}{Im_{ij}}}{\frac{Ex_i}{Im_i}} \right], \quad (1.4)[20]$$

де Ex_{ij} , Im_{ij} – експорт та імпорт j -того товару i -ї країни;

Ex_i , Im_i – експорт та імпорт i -ї країни.

У випадку $КП_{ij} > 0$, то i -та країна має компаративну перевагу в експорті за j -м товаром.

За умови $КП_{ij} < 0$ i -та країна не має такої переваги у порівнянні з іншими країнами за j -м товаром.

Розглядаючи значення компаративних переваг у розрізі часових рядів, можливо провести тренд-аналіз та дослідити, чи мала країна компаративну перевагу відносно партнера за j -м товаром упродовж усього періоду та має тенденцію щодо їх збереження, не має зараз наявних переваг, однак тенденція вказує, що може їх отримати у майбутньому або не мала переваг та не матиме їх у майбутньому. Точність такого аналізу також може бути оцінена із використанням метрики R^2 , що описано у роботі [20].

Висновки до розділу 1

1. Міжнародна торгівля є основною формою міжнародних економічних відносин. Історично вона еволюціонувала від простого бартеру до складної мережі глобальних обмінів, підтримувана сучасними транспортними та комунікаційними технологіями, що робить процес швидшим та ефективнішим.

Сьогодні, інституціоналізовані торговельні угоди та організації, такі як СОТ, ЄС та NAFTA, визначають правила, що сприяють оптимізації та зниженню тарифів, а також допомагають у вирішенні торговельних спорів, підвищуючи загальну ефективність і стабільність міжнародної торгівлі.

Важливими поняттями, що характеризують міжнародну торгівлю, є експорт та імпорт. Експорт забезпечує компаніям можливість розширення ринків, зменшення виробничих витрат за рахунок ефекту масштабу та стимулює інновації та технологічний розвиток, дозволяючи компаніям конкурувати на міжнародному рівні. Імпорт, з іншого боку, надає споживачам доступ до різноманітних товарів і послуг, часто за нижчими цінами або кращою якістю, ніж місцеві альтернативи, сприяючи зниженню цін через конкуренцію та підвищенню якості доступних продуктів.

2. Торговельні війни, як свідчить історія, є значущим фактором у міжнародних економічних відносинах, який впливає на глобальну стабільність, ланцюжки постачань та економічне зростання країн. Вони виникають під час провадження політики протекціонізму, коли держави вводять тарифи та інші обмеження для захисту своїх внутрішніх ринків, що часто призводить до взаємних дій, ескалації конфлікту та економічних втрат для обох сторін. Такі протистояння можуть починатися з одного сектору та поширюватися на інші, а також швидко залучати інші країни, що спостерігалися у багатьох історичних та сучасних прикладах.

Історія англо-ірландської торговельної війни показує, як економічні санкції можуть використовуватися як інструменти політичного тиску та зміни, де Ірландія намагалася здобути економічну незалежність, відмовляючись сплачувати земельні ануїтети, що спровокувало зустрічні тарифи та обмеження від Великої Британії. Сучасне торговельне протистояння між Японією та Південною Кореєю, яке загострилося у 2019 році, також ілюструє вплив торговельних війн на національну безпеку та регіональну стабільність. Введення Японією обмежень на експорт стратегічно важливих напівпровідникових матеріалів до Південної Кореї викликало введення низки

двосторонніх обмежень та тарифів. Торговельні війни США-ЄС та США-КНР яскраво демонструють результати проведення політики протекціонізму Сполученими Штатами, через що деякі тарифи на експорт зросли майже в 5-6 разів на більш ніж 1500 товарів експорту, причому складна ситуація з тарифним регулювання залишається до сих пір, незважаючи на рішення міжнародних організацій, таких як СОТ, щодо неприпустимості таких дій.

3. Для дослідження тенденцій розвитку торговельних відносин між країнами виникає потреба у використанні математичних моделей, за допомогою яких можна дослідити сучасний стан торгових потоків, виділити наявні конкурентні переваги між країнами, встановити тренд даних із використанням тренд-аналізу та оцінити вплив торговельних протистоянь на торговельні відносини.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПРОТИСТОЯННЯ США ТА КНР В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ

2.1. Інституційні передумови торговельного протистояння між країнами

Паралельно із розвитком міжнародної торгівлі в світі завжди мали місце торговельні війни не були рідкістю, і між США та КНР існують численні прецеденти. На сьогоднішній день, починаючи з 1991 року, Сполучені Штати розпочали 5 розслідувань за Статтею 301 проти Китаю, які стосуються прав інтелектуальної власності, несправедливих торговельних бар'єрів та питань впровадження та підтримки екологічно чистої енергетики. У ході цих розслідувань обидві сторони погрожували застосувати тарифи як засіб відплати. Однак усі вищезгадані конфлікти врешті-решт були вирішені дипломатичним шляхом – шляхом підписання торговельних угод після переговорів або досягнення компромісу в рамках механізму врегулювання суперечок СОТ.

Стаття 301 Закону про торгівлю 1974 року (англ. – Trade Act of 1974) Сполучених Штатів – це механізм, який дозволяє Управлінню торгового представника США (англ. – United States Trade Representative) розслідувати дії іноземних урядів, які порушують міжнародні торговельні угоди або здійснюють практики, що є несправедливими чи дискримінаційними щодо американських компаній. Під час процесу розслідування USTR розглядає докази і свідчення, зібрані від американських виробників та експортерів, що страждають від іноземних торговельних практик. Якщо після аналізу USTR визначає, що дії іншої країни дійсно шкодять американським економічним інтересам, Управління може рекомендувати президенту США застосування певних заходів, таких як введення мит, обмежень чи інших санкцій. Це дає США інструмент для захисту своїх торговельних інтересів без необхідності звертатися до міжнародних торговельних організацій, що описано у [21; 22].

До нинішнього раунду розслідування останнє проводилося у вересні 2010 року. Адміністрація Обама ініціювала розслідування за Статтею 301 щодо політики субсидій та інвестицій у зелені технології в Китаї у відповідь на петицію, подану профспілкою United Steelworkers. Об'єктом розслідування стали субсидії, надані 154 китайським фірмам у галузі вітроенергетики, сонячної енергетики, високоефективних акумуляторів і транспортних засобів на альтернативних видах палива, які нібито порушували політику СОТ. Перш ніж розслідування переросло у повномасштабну торговельну війну, у грудні 2010 року США звернулися за консультаціями в рамках системи врегулювання суперечок СОТ, а Китай погодився переглянути політику субсидування за деякими національними програмами.

Варто зазначити, що окрім Китаю, Сполучені Штати також у різні періоди своєї історії вели торговельні війни з Японією та Європейським Союзом у таких галузях, як текстиль, транспортні засоби, кольорові телевізори, валюти та сталь. Лише у 1980-х роках США ініціювали 24 розслідування за Статтею 301, проти Японії. Хоча більшість торговельних суперечок були мирно вирішені шляхом двосторонніх переговорів, не обійшлося і без повномасштабних торговельних війн, як, наприклад, між США та ЄС щодо сталі, яка була врегульована лише через арбітраж СОТ.

Ключовим моментом у дестабілізації відносин між Сполученими Штатами та КНР була перемога та прихід до влади Дональда Трампа та Республіканської партії. Після його вступу на посаду, адміністрація Білого дому зайняла жорстку та агресивну позицію щодо торговельної політики та економічних відносин з іншими країнами, що було значною мірою передумовою до початку торговельної війни між США та Китаєм, , відповідно до [23].

У червні 2017 р. Д. Трамп ініціював розслідування за Статтею 232 та 301 з міркувань національної безпеки щодо імпорту сталі та алюмінію. Беручи до уваги саме виробничі потужності виробництва сталі та алюмінію в Китаї, дослідники дійшли згоди стосовно того, що запроваджені додаткові тарифи та

митне регулювання було спрямоване проти Китаю. Динаміка зміни експорту зображена на рис. 2.1 та рис. 2.2.

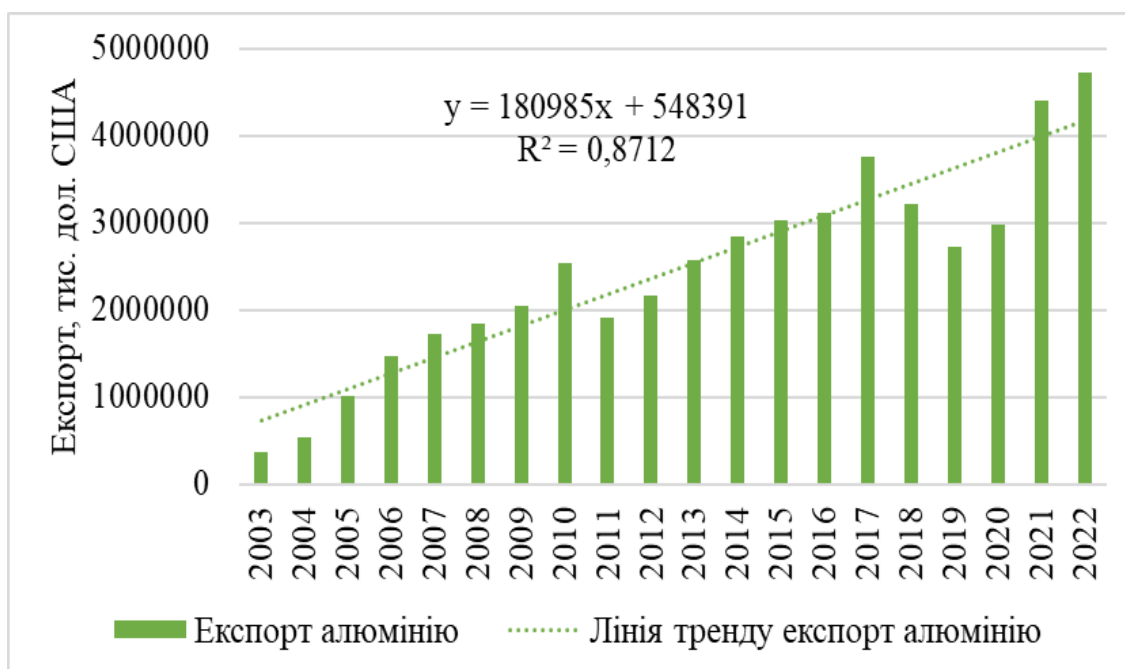


Рис. 2.1 Динаміка експорту алюмінію з КНР до США
Джерело: складено автором за матеріалами [24]

За даними Всесвітнього банку та відповідних економічних досліджень, введення тарифів підвищило вартість китайського алюмінію в США, що зробило його менш конкурентоспроможним порівняно з алюмінієм, що виробляється в інших країнах або у Сполучених Штатах. У 2018 році спостерігаємо порівняно значне зменшення експорту алюмінію, що становить 14,28%. Протягом 2021-2022 років спостерігаємо зростання на 48,18%, що характеризує посилення торгівлі між країнами. Перейдемо до розгляду ситуації зі сталлю. На рис. 2.3 наведено динаміку експорту сталі до США.

Відповідно до рис. 2.2, у 2019 р. скорочення експорту сталі становило 16,05%, після чого у 2020 р. спостерігаємо зростання темпів експорту на 11%, у 2021 р. – на 47,14%.

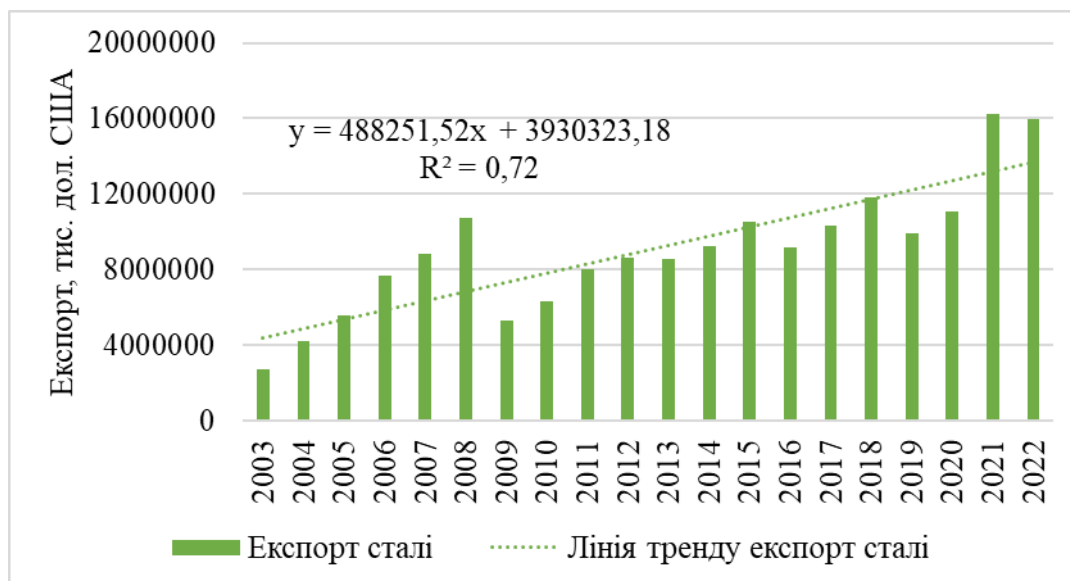


Рис. 2.2 Динаміка експорту сталі з КНР до США

Джерело: складено автором за матеріалами [24]

У 2018 р. випадки торговельних конфліктів між США та Китаєм, включаючи вже наявні тарифні бар'єри, зростали в масштабах і частоті. З початку року Сполучені Штати неодноразово запроваджували антидемпінгові мита або тарифи на китайський імпорт. Торговельна напруженість загострилася в березні 2018 р., коли президент США Д. Трамп підписав виконавчий меморандум про початок розслідування за Розділом 301 щодо практики інтелектуальної власності в Китаї та пригрозив додатковими тарифами на китайський імпорт.

У відповідь на таку агресивну зовнішню політику США, Китай зробив аналогічну заяву, відповівши на погрози попередженням про додаткові тарифи на американський імпорт. 4 квітня 2018 р. Сполучені Штати оприлюднили детальний список з 1335 китайських товарів вартістю 50 млрд доларів США, які будуть обкладені додатковими 25%-ми тарифами. Китай негайно ввів у відповідь відповідні тарифи на перелік американських товарів такої ж вартості, відповівши на погрози США.

Відповідно до джерела [25], з січня 2018 року по січень 2020 року середньозважені тарифи США на китайський експорт зросли з 3,1% до 19,3%,

а середньозважені тарифи Китаю на американський експорт зросли з 8,0% до 20,3%. Наразі торговельна війна торкнулася китайських товарів на суму 550 мільярдів доларів та американських товарів на суму 185 мільярдів доларів.

Спостерігаємо значне двостороннє підвищення тарифів на експорт у липні 2018 року, що є своєрідним початком торговельної війни між країнами. З самого початку рівень тарифів щодо експорту американських товарів був вище, аніж для китайських. Рівень тарифів на американський експорт за період з липня 2018 р. по жовтень 2019 р. збільшився на 169,14%, у той час як на китайські – на 452,63%, відповідно. У цей час спостерігаємо цікаву тенденцію щодо інших країн: Китай зменшив тарифи до рівня 6,1%, а США збільшили це значення до 3%, при цьому обидві країни зберігають рівень двосторонніх тарифів майже у 4-6 разів вище. Описана динаміка зміни рівня тарифів на експорт зображена на рис. 2.3.

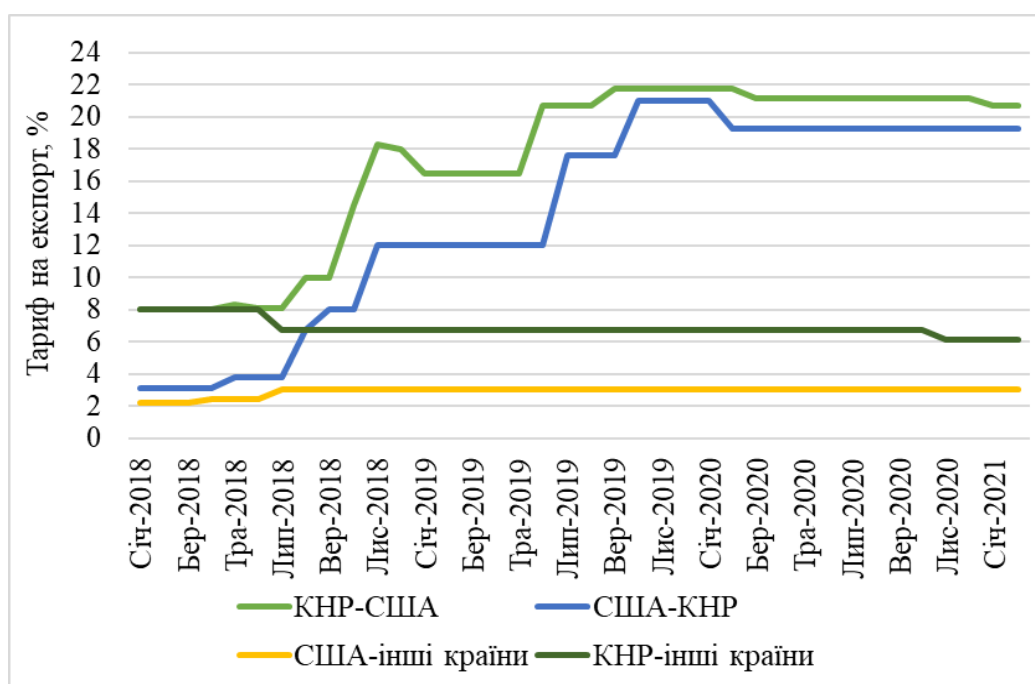


Рис. 2.3 Динаміка зміни тарифів на експорт

Джерело: складено автором за матеріалами [25]

Розглянемо цю ситуацію більш детально. У червні 2019 року торговельна війна загострилася, коли Сполучені Штати запровадили 25% тарифи на товари на суму 200 мільярдів доларів, імпортовані з Китаю. Порівняно з початковим

раундом тарифів, під удар потрапило більше споживчих товарів, зокрема текстиль, продукти харчування та сільськогосподарська продукція. Зі своєї сторони, Китай запровадив 10% та 25% тарифи на 60 мільярдів доларів товарів, імпортованих зі Сполучених Штатів. У вересні 2019 року торговельна війна продовжилася, коли США запровадили 15% мита на ще 112 мільярдів доларів китайських товарів, переважно одягу та взуття.

Після раундів невдалих перемовин на рівні міністрів, Сі Цзіньпін зустрівся з Д. Трампом на саміті G20 2018 року в Буенос-Айресі. Обидві сторони домовилися про призупинення нових торговельних тарифів на 90 днів для проведення переговорів. Нарешті, у січні 2020 року країни призупинили економічний конфлікт, підписавши Першу фазу торговельної угоди. Угода забороняє примушувати або тиснути на іноземні компанії, щоб вони передавали свої технології як умову доступу на ринок, отримання адміністративних дозволів або будь-яких переваг. Угода також вимагає, щоб будь-яка передача або ліцензування технологій здійснювалася на ринкових умовах, які є добровільними і відображають взаємну згоду. Однак варто зазначити, що незважаючи на підписані двосторонні угоди, станом на зараз тарифи на експорт залишаються на тому ж самому рівні, що й у 2020 році. Введення додаткових вигідних умов, зменшення масштабів конфлікту відбулось лише після обрання нового президента США у 2021 році – Дж. Байдена, який не проводив жорстокої політики відносно КНР, зміг провести ряд вдалих перемовин та повернути деякі області співпраці між країнами на рівень до 2018 року.

Відповідно до робіт [23;25], існує декілька основних причин нинішньої торговельної війни між Китаєм та США. Перш за все, вона спричинена збільшенням незбалансованості у торгівлі між двома країнами. Розглядаючи статистичні дані за 2012-2022 рр., торговельний дефіцит США з Китаєм за деякими товарними групами зростає упродовж усього періоду. Дисбаланс у торгівлі вже давно є причиною кризи державного боргу США, а також суспільного невдоволення в Сполучених Штатах, що також мотивувало

американський уряд розпочати торговельну війну проти Китаю. У таблиці 2.1 наведено дані щодо торговельного сальдо за основними товарними групами.

Таблиця 2.1

Торговельне сальдо США за основними товарними групами

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Група 1	12,880	14,629	12,278	1,306	6,977	16,880	22,868	25,396
Група 2	2,638	2,882	8,744	8,711	4,179	10,619	16,677	14,425
Група 3	1,940	1,874	2,128	2,011	1,961	2,383	2,876	3,634
Група 4	-21,403	-19,904	-21,932	-28,151	-21,450	-24,775	-33,361	-41,542
Група 5	-6,940	-5,296	-4,556	-5,032	-3,731	-1,458	-1,872	-2,805
Група 6	-5,905	-5,964	-6,235	-7,307	-6,058	-4,472	-6,631	-7,328
Група 7	-64,238	-58,486	-57,247	-59,029	-55,163	-54,513	-51,539	-54,034
Група 8	-5,555	-5,583	-5,290	-6,360	-5,145	-1,977	-3,285	-4,838
Група 9	2,662	2,700	2,450	0,882	3,806	8,239	7,222	-0,024
Група 10	-235,75	-224,95	-253,31	-270,95	-221,08	-219,26	-258,58	-270,83
Група 11	47,067	47,304	56,643	41,363	36,411	57,754	64,637	65,655

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Відповідно до таблиці 2.1 бачимо, що від'ємне торговельне сальдо для США спостерігається у таких товарних групах, як Товарна група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук», Товарна група №5 «Шкіра, хутро, вироби з них», Товарна група №6 «Деревина та целюлозно-паперові вироби», Товарна група №7 «Текстиль, вибори з нього, взуття», Товарна група №8 «Вироби з каменю, скла, кераміка», Товарна група №10 «Машини, обладнання, транспорт». Порівнюючи наведені дані, можемо стверджувати, що США змогли збільшити темпи експорту в Товарній групі №5, 7 та 8. Торговельний дефіцит зберігається у Товарній групі №4 та №10. Розглядаючи Товарні групи №1, 2, 3 та 11 бачимо, що США змогли покращити свій стан та отримати перевагу за експортом. Отже, введення митних тарифів щодо низки товарів та впровадження додаткових умов експорту до КНР під час перемовин

дозволили США дещо покращити свої позиції у торгівлі, однак залишаються групи, за якими існує дефіцит.

Хоча економічні фактори часто виступають як первинні драйвери торговельних конфліктів, сутність торговельної війни між Китаєм та

Сполученими Штатами глибше вкорінена у боротьбі за глобальне економічне домінування. Наприкінці 20-го сторіччя, Китай реалізував ряд вдалих економічних реформ, які не тільки трансформували внутрішню структуру країни, але й значно підсилили її позиції на міжнародній арені. Цей стрімкий економічний ріст та розширення зовнішньоекономічних зв'язків привернули увагу світової спільноти та, зокрема, Сполучених Штатів, які довгий час вважались незаперечним лідером глобальної економіки. Наприклад, ВВП Китаю вже перевищив ВВП США за паритетом купівельної спроможності. Розглянемо динаміку цього показника для Китаю та США у період 2010-2022рр., що зображено на рис. 2.4.

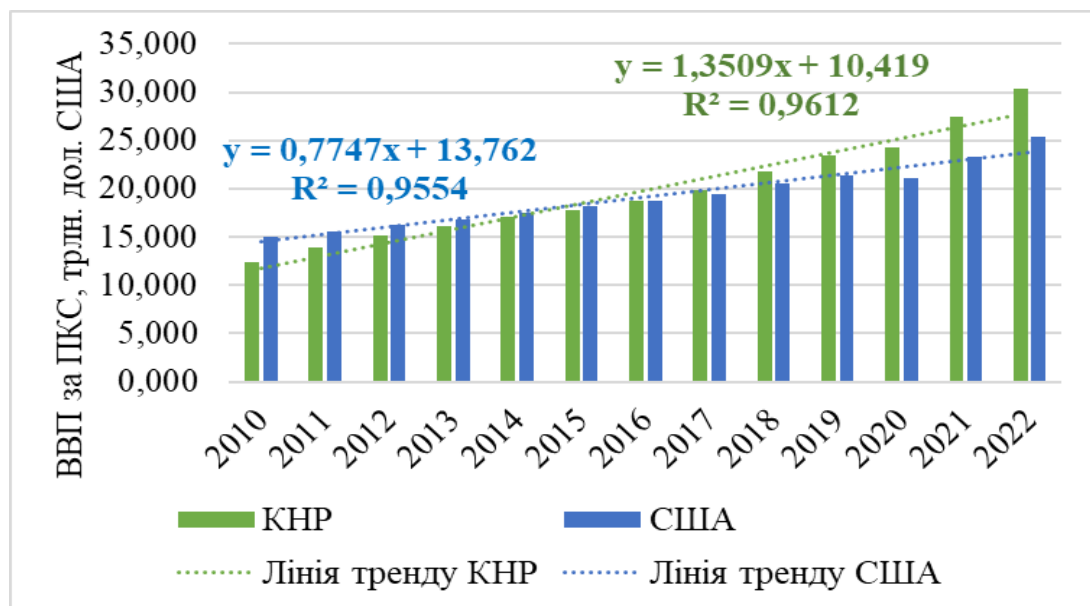


Рис. 2.4 Динаміка зміни ВВП за ПКС

Джерело: складено автором за матеріалами [27;28]

Відповідно до рис. 2.4, використовуючи тренд-аналіз з високою ймовірністю настання прогнозу, $R^2=0,9554$ та $R^2=0,9612$, відповідно, можемо стверджувати, що щорічне зростання значення ВВП за ПКС для США

становить 0,7747 трлн. дол. США, для КНР – 1,3509 трлн. дол. США. Починаючи з 2017 року, Китай стає країною з найбільшим значенням даного показника, зберігаючи при цьому тенденцію до динамічного зростання.

Значення юаня також постійно зростає у світовій торгівлі та транзакціях, кидаючи виклик домінуючій позиції долара США. Широкий спектр стратегічних планів, оголошених Китаєм останнім часом, від ініціативи «Один пояс, один шлях» Азійського банку інфраструктурних інвестицій до «Зроблено в Китаї 2025» також посилив позиції та зміцнив імідж Китаю як загрози домінуванню США.

Ключовим чинником, що сприяв економічному зростанню Китаю, стала його здатність до швидкої індустріалізації. Країна використовувала свої обширні ресурси дешевої робочої сили для створення величезної виробничої бази, яка згодом перетворилася на «світову фабрику». Виробництво все від простих споживчих товарів до складних електронних приладів дозволило Китаю експортувати продукцію на міжнародні ринки, що призвело до значного торговельного профіциту.

Отже, підсумовуючи розглянуті передумови торговельного протистояння між США та КНР, варто зазначити, що даний конфлікт є одним із найзначніших економічних конфліктів сучасності, який має далекосяжні наслідки не тільки для обох країн, а й для глобальної економіки в цілому. Першочерговою ціллю для адміністрації президента Д. Трампа було введення тарифів на китайські товари з метою скорочення торговельного дефіциту США з Китаєм, підвищення виробничих можливостей в США та змушення Китаю до перегляду своїх торговельних практик, у тому числі пов'язаних із порушенням прав інтелектуальної власності, які Вашингтон вважав несправедливими.

Початкові тарифи, які були введені Сполученими Штатами, швидко призвели до взаємних заходів з боку Китаю, що в свою чергу спричинило ескалацію напруженості між ними. У результаті, обидві країни зіткнулися з підвищенням цін на імпортні товари, що вплинуло на виробників та споживачів, зменшенням торгівлі між країнами та переглядом глобальних

логістичних ланцюгів. Важливим кроком у спробах вирішити даний конфлікт стало підписання «Першої фази» торговельної угоди в січні 2020 року. У рамках цієї угоди Китай погодився збільшити імпорт американських товарів та послуг протягом наступних двох років на суму близько 200 мільярдів доларів порівняно з рівнем 2017 року. Зі свого боку, США згодні знизити перелік тарифів, які були раніше введені, однак глобально ситуація із тарифами залишилась без змін, тоді як через низку факторів, включаючи політичні, напруження між країнами росте.

2.2. Динаміка розвитку торговельних відносин між США та КНР

Частка партнера у загальному експорті країни відіграє критичну роль у визначенні економічної залежності та стратегічного напрямку зовнішньої торгівлі цієї країни. Насамперед, це відношення впливає на стабільність доходів від експорту, а також на можливість країни адаптуватися до зовнішніх шоків. Чим вища частка конкретної країни у загальному експорті, тим більше стає залежність від економічної та політичної стабільності цього партнера.

Перш за все, значна частка у структурі експорту одного партнера може забезпечити стабільність експортних доходів, якщо відносини з цим партнером міцні та стабільні. Проте це також створює вразливість, так як політичні чи економічні потрясіння в країні-партнері, погіршення двосторонніх відносин можуть мати прямий вплив на економіку країни-експортера. Наприклад, економічна рецесія у країні, що імпортує значну частину продукції, може призвести до зниження попиту на експорт, що в свою чергу погіршить торговельний баланс країни-експортера, про що зазначено у статті [29].

Висока концентрація експортних ринків може обмежувати можливості для диверсифікації. Диверсифікація ринків є важливою стратегією для зниження ризиків, оскільки вона дозволяє країні знизити залежність від економічних циклів однієї або декількох країн. Наприклад, якщо одна з країн значною мірою експортує товари в іншу країну, то різке падіння економічних

темрів другої країни може серйозно зашкодити економіці першої. У випадку диверсифікованого експорту, економічні проблеми можуть бути компенсовані стабільним чи зростаючим попитом у інших країнах.

Розуміння структури експорту та імпорту країни є ключовим аспектом для оцінки її економічної стійкості, рівня глобальної інтеграції та здатності адаптуватися до змін у світовій економіці. Аналіз експортних та імпортних потоків дозволяє зрозуміти, наскільки країна залежна від зовнішніх ринків, які сектори її економіки є конкурентоспроможними на міжнародному рівні, і які стратегічні кроки може здійснити уряд, відповідно до джерела [30].

Експорт є одним із головних джерел валютних надходжень для країни. Він відображає здатність національних виробників продавати свої товари та послуги за кордоном, що не тільки сприяє збільшенню доходів підприємств, але й підвищує загальний рівень зайнятості та валовий внутрішній продукт. Високий обсяг експорту може свідчити про сильні, конкурентоспроможні індустрії та інноваційність економіки. З іншого боку, структура імпорту вказує на потреби країни в ресурсах, товарах або послугах, які не виробляються внутрішньо або виробляються не в достатніх обсягах. Імпорт може бути життєво важливим для таких секторів, як виробництво, де забезпечення стабільного постачання сировини є критичним для підтримки неперервних виробничих процесів. Динаміка зміни експорту та імпорту між США та КНР упродовж усього періоду дослідження наведено на рис. 2.5.

Використовуючи метод тренд-аналізу за наявними даними, можна з упевненістю зазначити, що обсяги експорту Китаю продовжуватимуть зростати. Це підтверджується прогнозованим щорічним зростанням на 44,25 млрд. дол. США. Водночас, зростання імпорту в Китай із США також очікується, але в менших обсягах, що виражається в прогнозованому збільшенні на 7,2211 млрд. дол. США щороку. Така диспропорція у зростанні вказує на стабілізацію або навіть можливе збільшення торговельного дефіциту для США в двосторонніх відносинах.

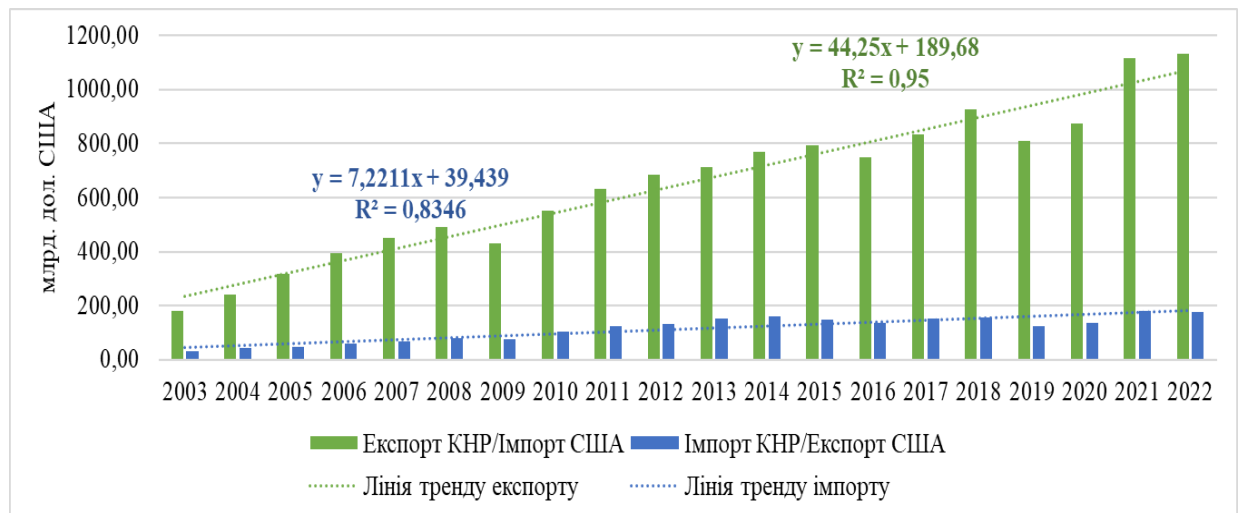


Рис. 2.5 Динаміка зміни експорту та імпорту між США та КНР

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Точність прогнозних моделей, які використовуються для експорту та імпорту, є дуже важливою для оцінки надійності використаних прогнозів. В даному випадку, значення R^2 для моделі експорту становить 0,95, що свідчить про високу здатність моделі пояснити варіабельність спостережуваних даних та надати точний прогноз. Для моделі імпорту, значення R^2 дещо нижче — 0,8346, але все ще вказує на досить високу адекватність та надійність моделі у контексті даного дослідження. Високі значення R^2 для обох моделей підкреслюють достовірність аналітичного підходу та прогнозованих величин.

Розглянемо, яку частку займає двостороння торгівля між КНР та США відносно їхнього загального експорту та імпорту. На рис. 2.6 зображено динаміку зміни частки КНР у загальному експорті та імпорті США.

Відповідно до рис. 2.6, спостерігаємо тенденцію щодо розширення об'єму експорту США до КНР, причому за результатами тренд-аналізу частка КНР у експорті щорічно зростатиме на 0,1942%. Точність такого аналізу становить 0,6902, що є задовільними показником, що пояснюється у джерелі [29].

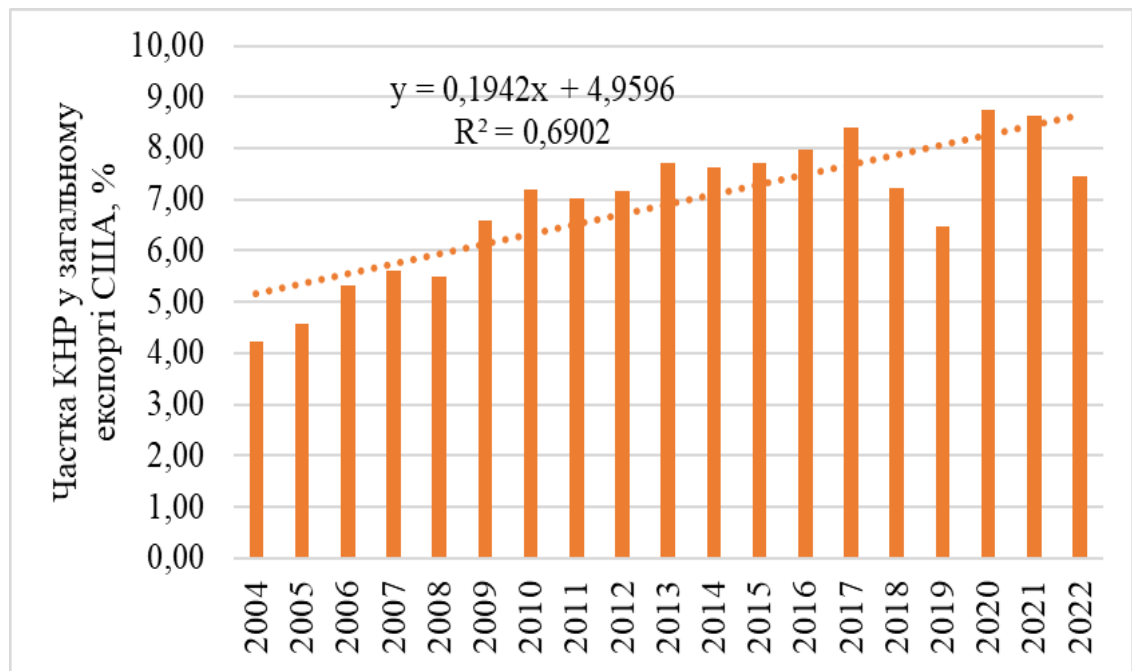


Рис. 2.6 Динаміка зміни частки КНР у загальному експорті США
Джерело: складено автором за матеріалами [24]

Беручи до уваги початок торгівельної війни КНР та Сполучених Штатів у 2018 році, варто зазначити, що тогорічне значення частки зменшилось на 14,05% та на 10,27% у 2019 році, відповідно. У 2020 році спостерігаємо позитивну динаміку – частка зросла на 34,83% завдяки підписаним договором щодо покращення умов двосторонньої торгівлі, однак зменшилась на 1,18% у 2021 році. Також іншим важливим аспектом двосторонньої торгівлі між країнами є те, що КНР не є значним партнером США за експортом за часткою.

Розглянемо динаміку зміни частки КНР у загальному імпорті США, що зображена на рис. 2.7.

Відповідно до наявних статистичних даних, США імпортували від 15% до 20% товарів з КНР у даний період, що вказує на значну частку КНР в загальному імпорті країни. Зважаючи на події 2018-2020 рр., імпорт також зазнав спаду: на 1,3% у 2018 році та на 14,82% у 2019 році. У наявних даних наявна нелінійність, через що неможливо з достатньо впевненістю сказати, яку динаміку має частка КНР у загальному імпорті США, причому за роки торговельної війни це значення коливається між зростанням та спаданням,

однак все залишається на рівні понад 15%, що також пояснюється у роботах [31-33].

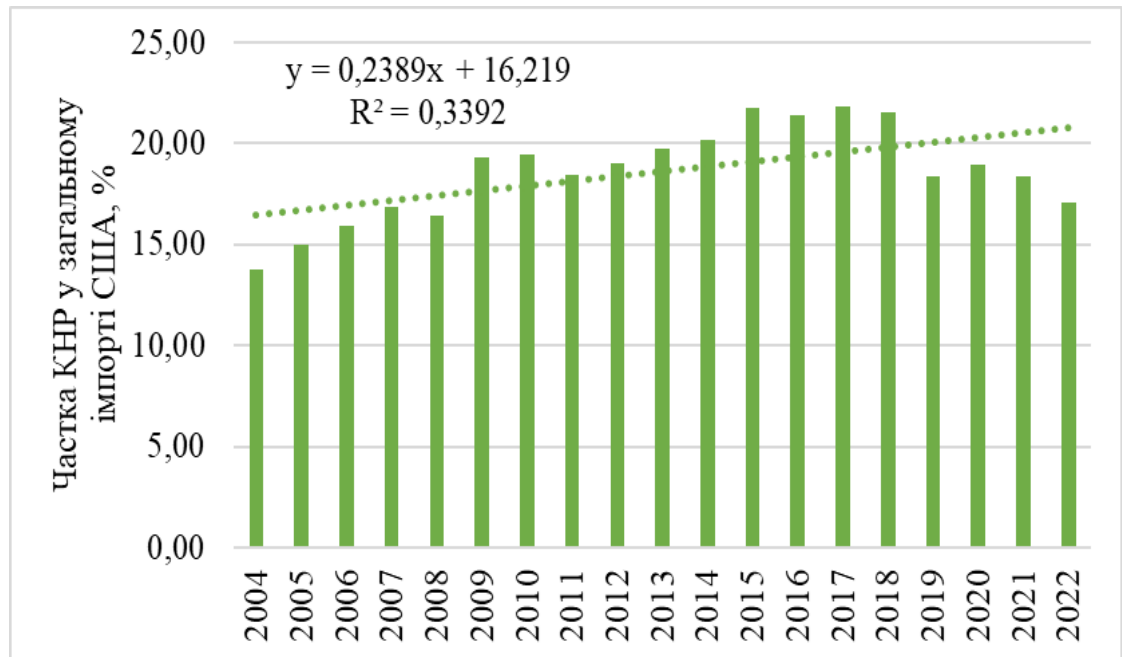


Рис. 2.7 Динаміка зміни частки КНР у загальному імпорті США

Джерело: складено автором за матеріалами [26]

Наразі, хоча Китай і далі залишається важливим торговим партнером для Сполучених Штатів, структура імпорту зазнала змін. Американські компанії стають більш стратегічними в плануванні своїх закупівель та продовжують шукати шляхи для зниження залежності від китайських виробників, що включає в себе інвестиції в автоматизацію та роботизацію для зниження вартості виробництва у дорожчих регіонах. Такі зміни є відповіддю на низку викликів, викликаних політичними, економічними, соціальними та глобальними геополітичними подіями останнього десятиліття, і вони продовжують формувати новий вектор торговельних відносин між Китаєм і Сполученими Штатами в майбутньому.

Розглянемо динаміку зміни частки США у загальному експорті КНР, що зображена на рис. 2.8.

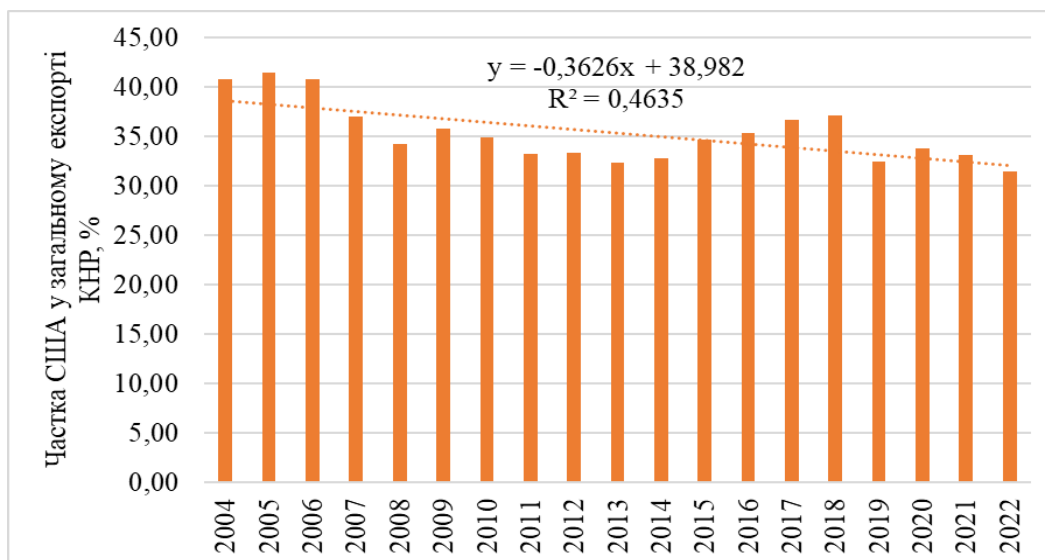


Рис. 2.8 Динаміка зміни частки США у загальному експорті КНР

Джерело: складено автором за матеріалами [24]

Відповідно до рис. 2.8, за 2004-2022 рр. США імпортували у КНР від 33% до 42% усіх товарів, що вказує на стратегічну важливість Сполучених Штатів як головного експортера Китаю. Зміна частки США у експорті є нерівномірною упродовж даного періоду дослідження, причому у 2018 році спостерігаємо зростання на 1,13%, у 2019 році – спад на 14,36%, у 2020 році – зростання на 4,04% та подальше скорочення цього показника.

Наявні торговельні бар'єри призвели до зниження обсягів торгівлі між країнами. Компанії обох країн зіткнулися з високими витратами, що спонукало їх шукати альтернативні ринки і переглядати свої ланцюжки поставок. Багато американських компаній почали переміщати виробництво з Китаю в інші країни Азії, такі як В'єтнам, Таїланд або Індонезія, а також повертати деякі виробництва назад до США або близьких регіонів, таких як Мексика, що наведено у роботах [34–37].

Також важливо відзначити такий фактор, як зростання політичного і економічного протекціонізму у Сполучених Штатах. Політика «Америка насамперед», яка набула активної підтримки саме під час президентства Д. Трампа, мала на меті зміцнення внутрішнього виробництва і скорочення залежності від імпортованих товарів, зокрема з Китаю.

Стосовно динаміки зміни частки США у загальному імпорті КНР, маємо наступні результати, що зображені на рис. 2.9.

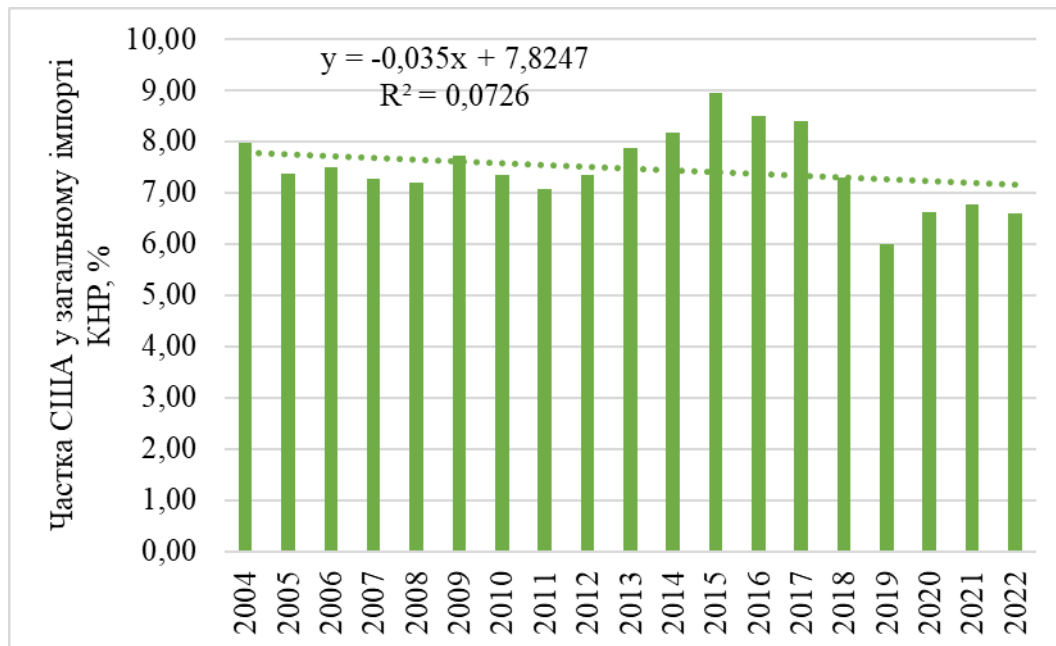


Рис. 2.9 Динаміка зміни частки США у загальному імпорті КНР

Джерело: складено автором за матеріалами [26]

Відповідно до рис. 2.9, у період з 2004 по 2022 рік, частка імпорту з США в Китай коливалась зі зростаючою тенденцією до 2015 року, після чого почалося її зниження. Спочатку частка становила 7,97% у 2004 році, досягла піку 8,95% у 2015 році, і знизилася до 6,59% у 2022 році. Чітко прослідковується вплив введених обмежень та додаткових тарифів щодо експорту з США: зменшення частки імпорту в 2018 році становило 13,12%, у 2019 році – 18,02%, після чого у наступних роках присутнє деяке зростання даного показника.

Отже, відповідно до проведеного аналізу часток КНР та США у експорті та імпорті одне одного, спостерігаємо нарощування цих показників упродовж 2004-2018 років, після чого події торговельної війни, двостороннє підняття тарифів на експорт вплинули на загальний стан двосторонньої торгівлі. Частка КНР у загальному експорті США станом на 2022 рік становить 7,46%, США у експорті КНР – 31,46%. Частка КНР у загальному імпорті США у 2022 році

становила 17,05%, тоді як частка США для КНР – 6,59%. Сполучені Штати залишаються стратегічно важливим імпортером китайських товарів, не зважаючи на наявні бар'єри та обмеження з обох сторін, що також пояснюється у роботах [38–40].

Розглянемо структуру імпорту та експорту товарів з КНР до США у період торговельної війни та станом на зараз. Проаналізуємо, які товарні групи експортують та імпортуються найбільше, і як змінилась структура після підписання Першого Етапу двосторонніх домовленостей. На рис. 2.10 наведено розподіл часток за товарними групами імпорту КНР з США у 2019 р.

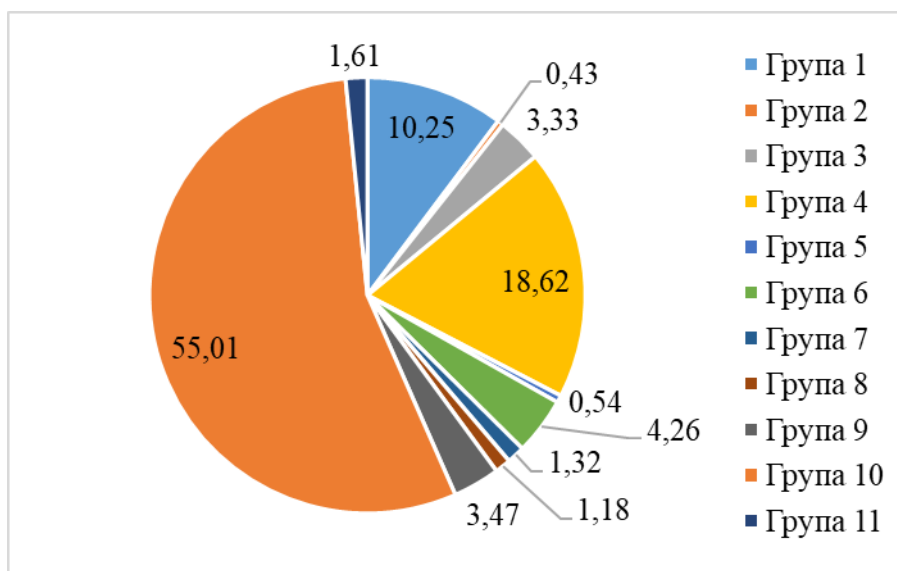


Рис. 2.10 Структура імпорту товарів з США у 2019 р.
Джерело: складено автором за матеріалами [26]

Відповідно до рис. 2.10, найбільшими товарними групами імпорту КНР є Товарна група №10 «Машини, обладнання, транспорт» (55,01%), Товарна група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук» (18,62%) та Товарна група №1 «Виробничі товари та с/г продукція» (10,25%). Тенденція у структурі імпорту Китаю з США, де домінують такі товари як машини та обладнання, продукти хімічної промисловості, та виробничі товари і сільськогосподарська продукція, має під собою чітке економічне обґрунтування та відображає стратегічні потреби Китаю в рамках його економічного розвитку. Китайська економіка продовжує демонструвати стрімке зростання, велика частина якого

залежить від модернізації промисловості та інфраструктури. Це зумовлює високий попит на машини та обладнання, які необхідні для автоматизації виробництва та підвищення ефективності виробничих процесів.

Структура імпорту товарів з США у 2022 р. наведена на рис. 2.11.

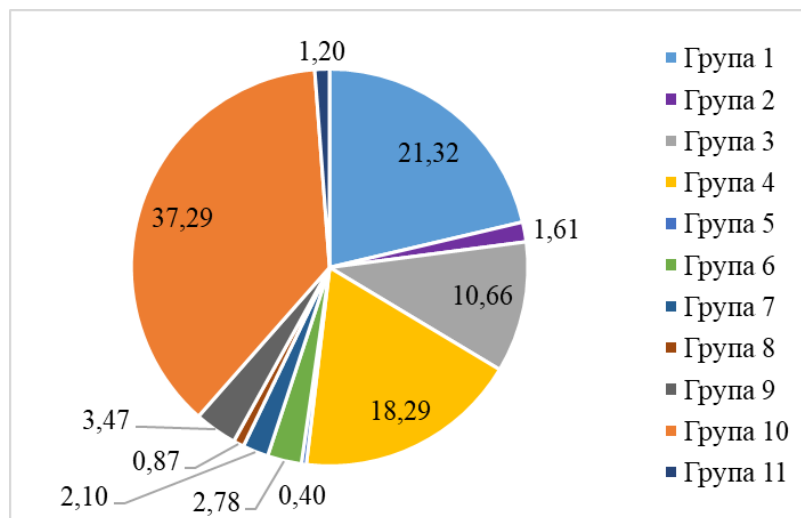


Рис. 2.11 Структура імпорту товарів з США у 2022 р.
Джерело: складено автором за матеріалами [26]

Відповідно до рис. 2.11, найбільш імпортованими товарами до КНР залишаються машини, обладнання, транспорт, виробничі товари та сільськогосподарська продукція, а також продукція хімічної промисловості і каучук.

Товарна група №10 «Машини, обладнання, транспорт», займаючи 37,29% від загального обсягу імпорту, свідчить про зростаючий попит у Китаї на високотехнологічне обладнання, необхідне для модернізації промисловості та розвитку інфраструктури. Втім, порівняно з 2019 роком, частка цієї товарної групи знизилася на 57,41%, що може бути пов'язано зі зміною інвестиційних пріоритетів, зусиллями щодо заміщення імпорту власним виробництвом, а також загальною глобальною економічною ситуацією, включно з впливом пандемії COVID-19, що також досліджувалось у роботах [41–43].

Товарна група №1 «Виробничі товари та с/г продукція», яка займає 21,32% імпорту та показала зростання на 30,64% порівняно з 2019 роком, відображає зростання потреби Китаю в сировині та інших виробничих

матеріалах, необхідних для підтримки внутрішнього виробництва та забезпечення продовольчої безпеки. Це зростання може бути обумовлено необхідністю забезпечення стабільності внутрішнього ринку в умовах світових невизначеностей.

Товарна група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук», яка складає 18,29% імпорту та зазнала зниження на 38,29% відносно 2019 року, підкреслює зміни в галузевих потребах і можливе нарощування внутрішнього виробництва хімічних виробів та каучуку. Зменшення імпорту у цій категорії може також відображати світові тренди у виробництві та споживанні хімічної продукції, в тому числі тенденції до більш екологічних матеріалів та зміни у глобальних ланцюгах поставок.

Розглянемо структуру експорту товарів з КНР до США у 2019 р. та 2022 р., відповідно. На рис. 2.12 зображено наступний розподіл часток товарних груп у експорті товарів за 2019 р.

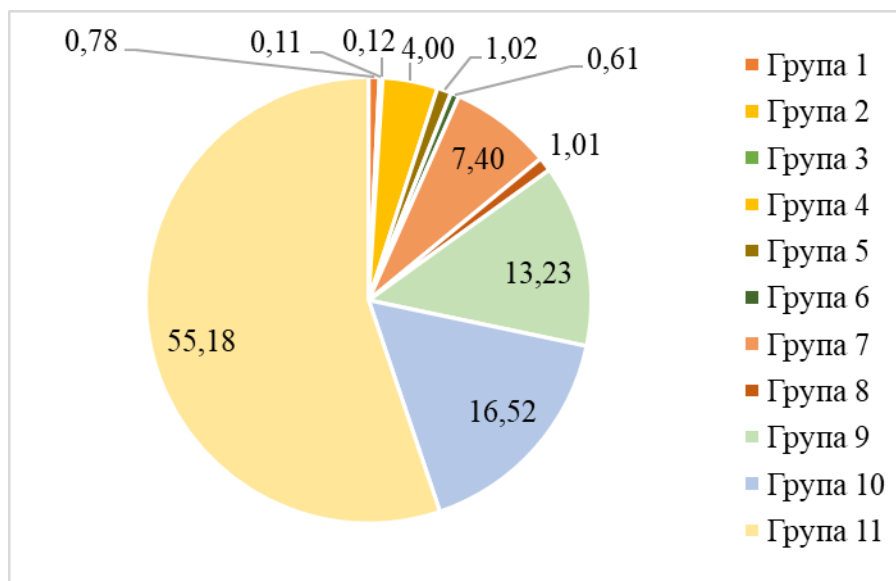


Рис. 2.12 Структура експорту товарів КНР до США у 2019 р.
Джерело: складено автором за матеріалами [24]

Відповідно до Рис. 2.12, найбільшою товарною групою експорту є Товарна група №11 «Інші товари», на яку припадає 55,18%. Іншими значними товарними групами з відносно великою часткою експорту є Товарна група №10 «Машини, обладнання, транспорт» (16,52%) та Товарна група №9 «Метали та

вироби з них» (13,23%). Значна частка Товарної групи №11 у структурі імпорту свідчить про широкий асортимент товарів на ринку КНР, що виходять за рамки традиційних промислових категорій, такі як меблі, годинники, предмети інтер'єру, матраци, подушки та ін.

Структура експорту в 2022 р. представлена на рис. 2.13.

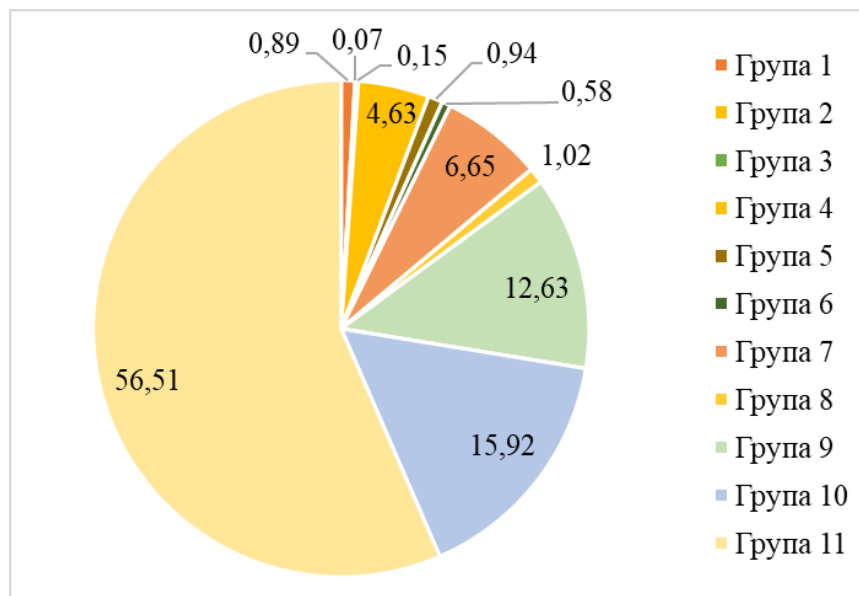


Рис. 2.13 Структура експорту товарів КНР до США у 2022 р.
Джерело: складено автором за матеріалами [26]

Товарна група №11 «Інші товари» (56,51%), Товарна група №10 «Машини, обладнання, транспорт» (15,92%) та Товарна група №9 «Метали та вироби з них» (12,63%) залишились найбільшими товарними групами за експортом, причому зміна часток у експорті знаходиться у межах 1%, що також описано у джерелах [44-47].

Підсумкова таблиця 2.2, що відображає динаміку зміни частки товарної групи у загальному експорті та імпорті товарів.

Як найбільша економіка світу, США є величезним споживчим ринком для товарів і послуг. Китай, з іншого боку, є однією з найбільших виробничих економік, з величезною промисловою базою, яка може ефективно виробляти товари в масштабі, необхідному для задоволення потреб американських споживачів.

Таблиця 2.2

Динаміка змін часток товарних груп у експорті та імпорті

	Експорт, %			Імпорт, %		
	2019	2022	Δ	2019	2022	Δ
Група №1	0,78	0,89	0,11	10,25	21,32	11,08
Група №2	0,11	0,07	-0,05	0,43	1,61	1,18
Група №3	0,12	0,15	0,03	3,33	10,66	7,33
Група №4	4	4,63	0,63	18,62	18,29	-0,33
Група №5	1,02	0,94	-0,08	0,54	0,4	-0,14
Група №6	0,61	0,59	-0,03	4,26	2,78	-1,48
Група №7	7,4	6,65	-0,76	1,32	2,1	0,78
Група №8	1,01	1,02	0,01	1,18	0,87	-0,31
Група №9	13,23	12,63	-0,6	3,47	3,47	0
Група №10	16,52	15,92	-0,6	55,01	37,29	-17,71
Група №11	55,18	56,51	1,33	1,61	1,2	-0,4
Загалом	100	100	-	100	100	-

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Обидві країни відіграють ключові ролі в глобальних ланцюжках поставок. Багато американських компаній використовують Китай як виробничу базу, звідки товари потім експортуються в США та інші країни. Ця інтеграція ланцюжків поставок зробила економічні відносини між США та Китаєм глибоко взаємозалежними.

2.3. Компаративні переваги торговельного протистояння між США та КНР

Компаративні переваги та перспективи подолання торговельного протистояння між Сполученими Штатами та Китайською Народною Республікою є предметом значного інтересу серед політиків, економістів, дослідників та міжнародних спостерігачів. З огляду на те, що обидві країни відіграють критично важливі ролі в світовій економіці, розв'язання їхніх торговельних конфліктів матиме далекосяжні наслідки для міжнародної

стабільності та прогресу. Торговельна війна, яка відбувається між цими двома найбільшими економіками в світі, характеризується підвищенням тарифів, політичними заявами та нестабільною економічною ситуацією як в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, так і на інших континентах.

Компаративна перевага виникає, коли країна має здатність виробляти певний товар або послугу з нижчими альтернативними витратами порівняно з іншими країнами. Альтернативні витрати — це втрати потенційної користі від наступної найкращої альтернативи, яку було відкинуто при виборі одного з декількох можливих варіантів. У контексті міжнародної торгівлі, країна має компаративну перевагу у виробництві товару, якщо вона може відмовитись від виробництва меншої кількості інших товарів порівняно з країною-партнером.

Коефіцієнт KP_{ij} є кількісним інструментом для визначення компаративних переваг країни у певних товарах чи послугах. Цей показник вимірює відношення між часткою товару в експорті країни та його часткою у світовому експорті. Розглядаючи даний показник у контексті двосторонніх торговельних відносин, то обчислене значення дозволяє чисельно охарактеризувати наявні або відсутні переваги i -ї країни за j -м товаром. Логарифмічне відношення цих часток вказує на ступінь переваги або недоліку в спеціалізації країни по відношенню до даного товару, відповідно до [48].

Розглянемо наявні компаративні переваги КНР відносно США за основними товарними групами, зробимо припущення щодо того, які товарні групи можуть стати конкурентними у майбутньому, які мають тенденцію щодо втрати своїх переваг, а які мають тенденцію щодо збереження своїх переваг.

За базовий рік взято 2022 р., так як він відображає актуальну ситуацію щодо конкурентоспроможності КНР відносно США. У статистичній вибірці даних розглядається 2004-2022 рр., що включають в себе початок торговельної війни та її наслідки на двосторонні відносини.

Таблиця 2.3

Коефіцієнти КП товарних груп КНР станом на 2022 рік

Група товарів	Експорт КНР групи товарів j, тис. дол. США	Імпорт КНР групи товарів j, тис. дол. США	КП _{ij}
1	10106064	38161982	-3,172
2	752611	2881990	-3,186
3	1743229	19078857	-4,236
4	52375746	32724137	-1,373
5	10661170	718536	0,854
6	6513828	4972673	-1,573
7	75303487	3762231	1,153
8	11489008	1549380	0,161
9	142765675	6212832	1,291
10	179944377	66738564	-0,851
11	638848606	2155056	3,849

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Відповідно до даних з таблиці 2.3, КНР має конкурентні переваги за такими товарними групами, як Товарна група №7 «Текстиль, вироби з нього, взуття», Товарна група №9 «Метали та вироби з них» та Товарна група №11 «Інші товари».

Розглянемо динаміку зміни конкурентоспроможності за наявними та відсутніми компаративними перевагами за групами, рис. 2.14 та рис. 2.15.

Група №7 має компаративні переваги, $КП_{ij} > 1$ упродовж усього періоду дослідження, та мала стали тенденцію щодо збереження своїх переваг до подій 2018-2020 рр, після чого спостерігається зменшення рівня індексу $КП_{ij}$. Однак результати тренд-аналізу вказують на те, що група зберігатиме свої переваги у майбутньому (коефіцієнт R^2 становить 0,6134).

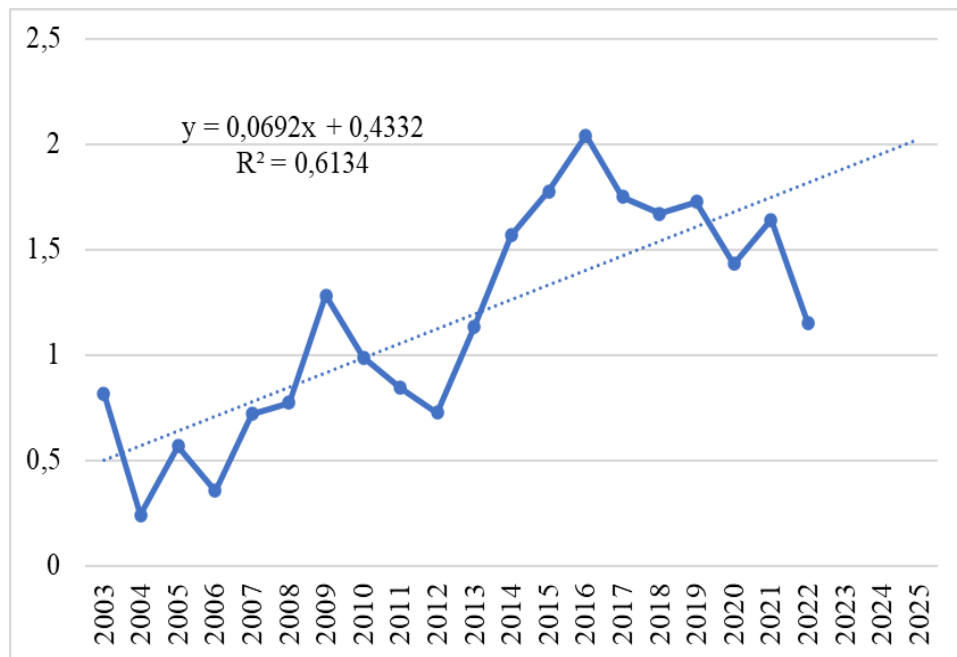


Рис. 2.14 Динаміка зміни коефіцієнту КП для Товарної групи №7

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

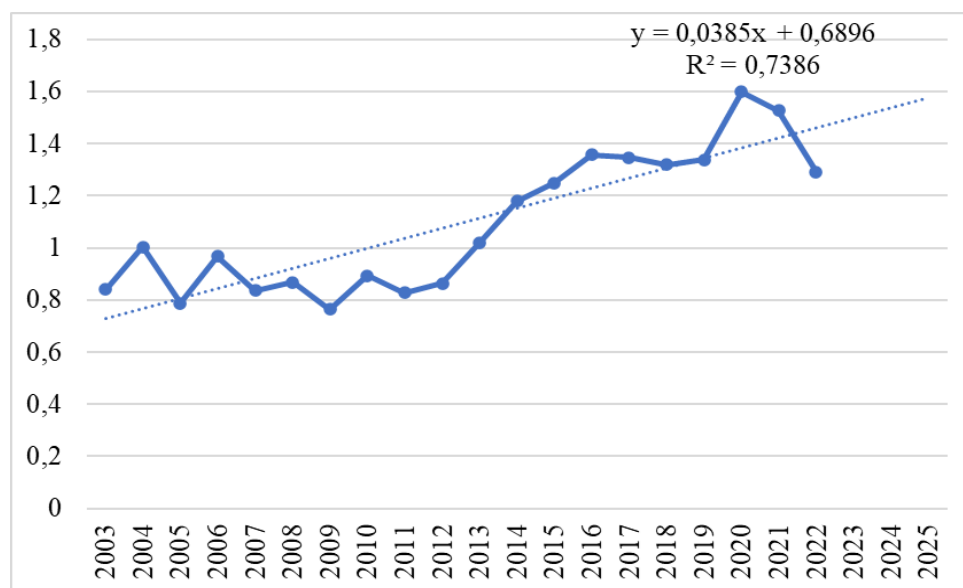


Рис. 2.15 Динаміка зміни коефіцієнту КП для Товарної групи №9

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Група №9 також має компаративні переваги, $КП_{ij} > 1$ упродовж усього періоду дослідження, та має сталу тенденцію щодо збереження своїх переваг. Щорічне прогнозоване зростання коефіцієнта $КП_{ij}$ дорівнює 0,0385. Результати тренд-аналізу вказують на те, що група зберігатиме свої переваги у

майбутньому з високою ймовірністю, на що вказує значення коефіцієнта $R^2=0,7386$.

Група №11 мала значні компаративні переваги, $KП_{ij} > 1$ упродовж усього періоду дослідження (найбільші значення з-поміж усіх груп), однак з 2010 року це значення значно зменшилось, але товарна група залишилась при цьому все одно конкурентоспроможною. Починаючи з 2017 року, значення $KП_{ij}$ починає щорічно зростати, що вказує на посилення конкурентоспроможності за даною товарною групою, рис. 2.16.

Таке коливання даних відобразилось на лінійній моделі та рівні апроксимації наявних даних. Метрика $R^2=0,2489$, що вказує на низьку точність прогнозування. Для точного чисельного прогнозування необхідний більш комплексний аналіз за даною товарною групою.

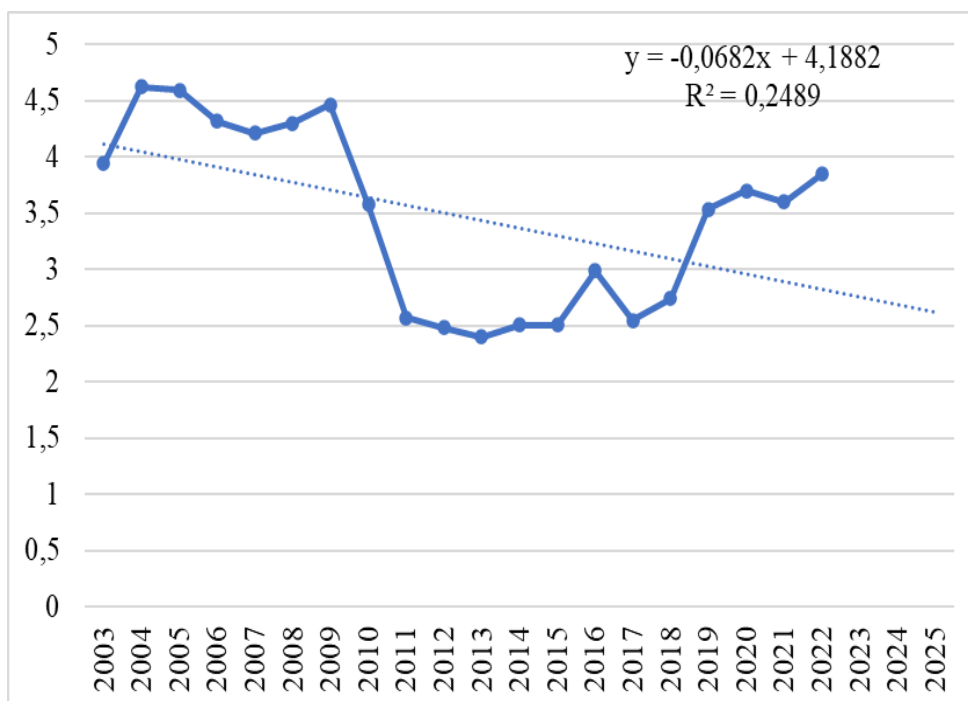


Рис. 2.16 Динаміка зміни коефіцієнту КП для Товарної групи №11

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Також у КНР наявна Товарна група №5, відносно якої Китай зараз не є конкурентом США, однак дана група може стати конкурентною у майбутньому, рис. 2.17. За увесь період дослідження $KП_{ij}$ для даної товарної

групи нерівномірно зростає та спадає, однак загальна тенденція за результатами тренд-аналізу вказує на зростання коефіцієнта у майбутньому, і як результат – посилення компаративних переваг КНР відносно США. Щорічне зростання коефіцієнта KP_{ij} становить 0,0453.

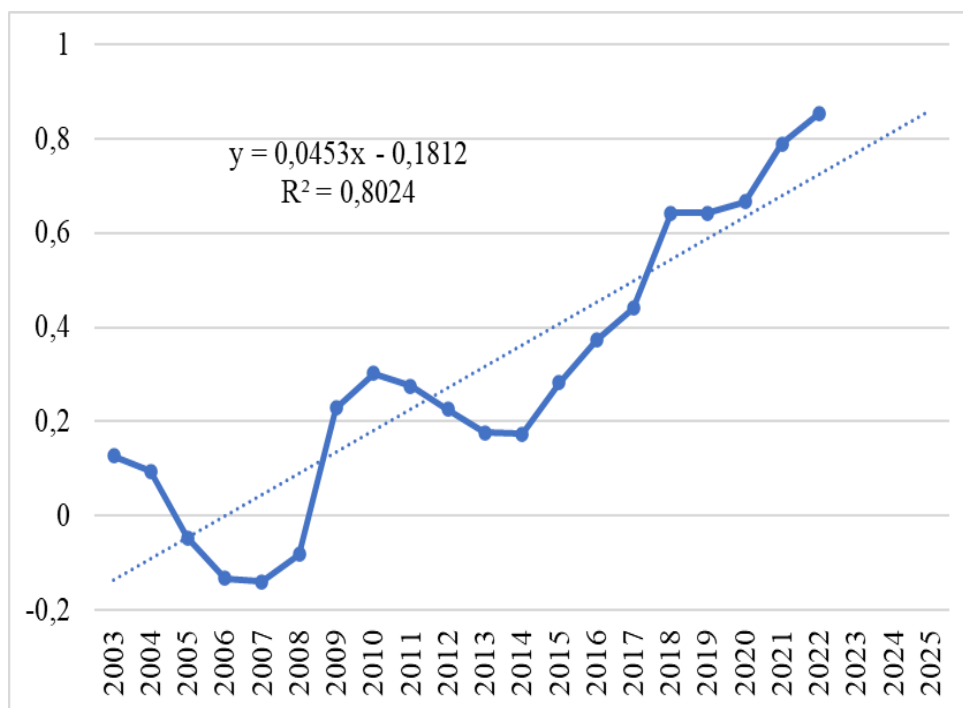


Рис. 2.17 Динаміка зміни коефіцієнту КП для Товарної групи №5

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Метрика точності даної моделі становить $R^2=0,8024$, що вказує на високу ймовірність настання такого прогнозу.

Розглянемо наявні компаративні переваги з іншої сторони, а саме США відносно КНР за основними товарними групами. За базовий рік аналогічно взято 2022 р., що враховує сучасний стан компаративних переваг на фоні торговельної війни, політичної нестабільності, введених додаткових обмежень, що досліджується у роботі [49], таблиця 2.4.

Відповідно до даних з таблиці 2.4, США має конкурентні переваги за такими товарними групами, як Товарна група №1 «Виробничі товари та с/г продукція», Товарна група №2 «Мінеральні продукти», Товарна група №3 «Паливно-енергетичні товари» та Товарна група №11 «Інші товари».

Таблиця 2.4

Коефіцієнти КП товарних груп США станом на 2022 рік

Група товарів	Експорт США групи товарів j, тис. дол. США	Імпорт США групи товарів j, тис. дол. США	КП _{ij}
1	32639217	7242914	2,146
2	15066301	640867	3,798
3	3880677	247030	3,395
4	24486997	66028982	-0,351
5	1699622	4504652	-0,334
6	2794902	10122805	-0,646
7	4167083	58201128	-1,996
8	3477410	8315620	-0,231
9	34497144	34520716	0,640
10	23871807	294701014	-1,872
11	156592081	90937399	1,184

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Проведемо аналіз конкурентоспроможності за наявними та відсутніми компаративними перевагами за групами. Товарна група №1 має компаративні переваги упродовж усього періоду дослідження, однак у 2018 році спостерігаємо значне зменшення КП_{ij} на 40%, після чого у наступних роках цей показник починає зростати. Лінія тренду вказує на зростаючу тенденцію за даною компаративною перевагою у цій групі, хоча при цьому точність прогнозу за метрикою $R^2=0,4232$ вказує на низьку ймовірність прогнозу.

На зменшення точності моделі впливає точка даних, що є викидом відносно інших точок через початок торговельної війни, тому загалом можемо зробити висновок, що США має компаративну перевагу за даною товарною групою, причому є тенденція щодо збереження конкурентоспроможності у майбутньому, що зображено на рис. 2.18.

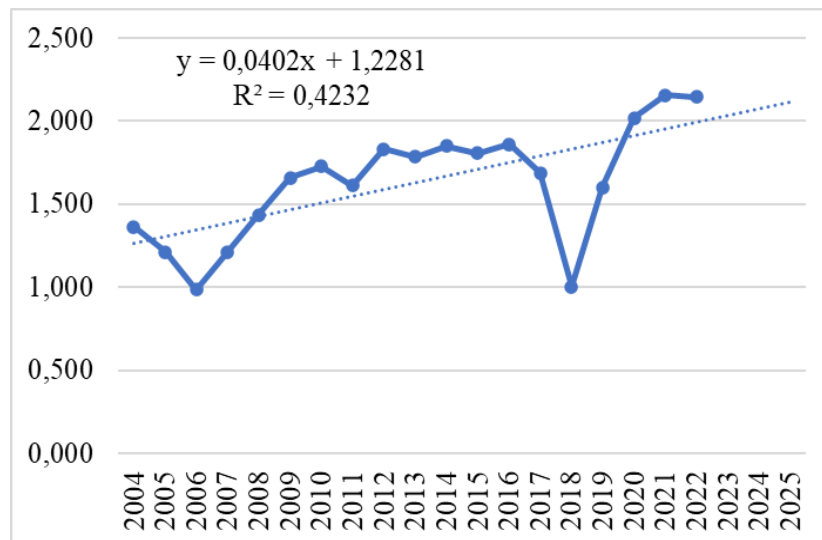


Рис. 2.18. Динаміка зміни коефіцієнту КП для Товарної групи №1

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Сполучені Штати мали незначні компаративні переваги за Товарною групою №2 у 2004-2008 рр., була присутня динаміка щодо втрати даної переваги. Починаючи з 2009 р., спостерігаємо значне посилення конкурентоспроможності США за даною групою, зростання коефіцієнта KP_{ij} до рівня 4–4,5. Щорічне прогнозоване зростання коефіцієнта становить 0,1811. Метрика точності проведено тренд-аналізу складає $R^2=0,8629$ та відповідає високій ймовірності настання такого прогнозу. США багаті на природні ресурси, включаючи нафту, природний газ, вугілля, а також різноманітні мінерали та метали. Ці природні запаси забезпечують базу для значної частини американської промисловості, пов'язаної з видобутком і переробкою мінеральних продуктів. У багатьох випадках якості та обсяги мінеральних ресурсів у США перевищують ті, що доступні у Китаї, що дозволяє Сполученим Штатам виробляти та експортувати мінеральні продукти з нижчими витратами. Результати моделювання наведено на рис. 2.19.

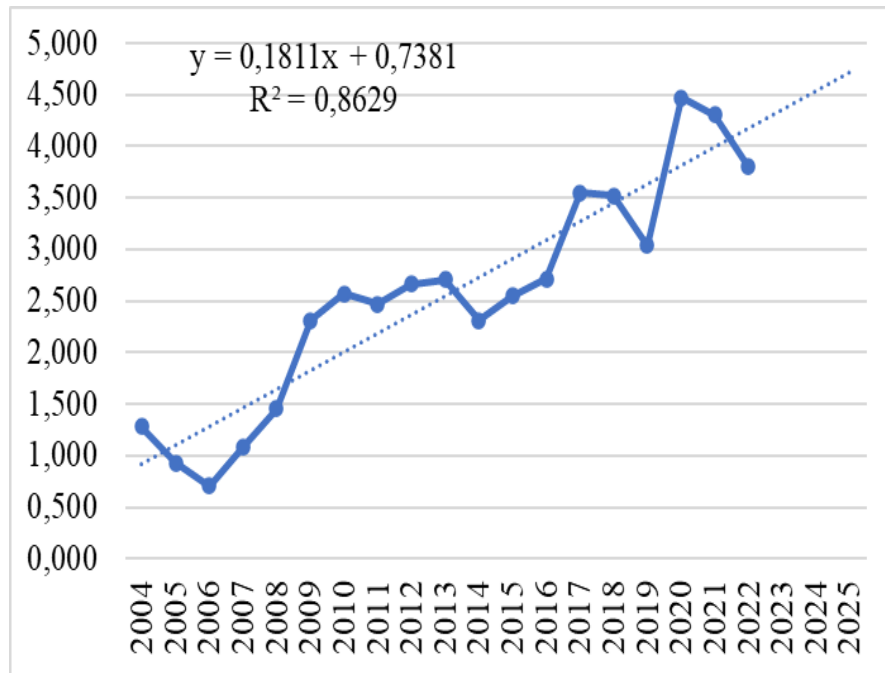


Рис. 2.19 Динаміка зміни коефіцієнту КП для Товарної групи №2

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Розглянемо ситуацію за Товарною групою №3. Аналогічно до Товарної групи №2, США мали незначні компаративні переваги за даною групою у 2004-2009 рр., була присутня нерівномірна тенденція як щодо втрати, так і акумулювання даної переваги. У 2012-2018 рр. також прослідковується спадна тенденція коефіцієнта KP_{ij} до рівня 2,137. Однак у 2018 р. маємо характерне зростання даного показника завдяки введенню низки тарифних обмежень, підняттю тарифів на експорт, обмеженню експорту та імпорту переліку товарів. У 2020 р. через пандемію COVID-19 та рекордно низьких цін на нафту та нафтопродукти товарна група зазнала втрат, після чого динаміка компаративних переваг залишається спадною, що також розглянуто у [50].

Технологічні інновації, особливо у сфері видобутку нафти і газу, зробили значний внесок у зростання компаративних переваг США. Впровадження технологій гідравлічного розриву пластів та горизонтального буріння дозволило США значно збільшити видобуток сланцевої нафти та газу. Це не лише знизило вартість видобутку, але й забезпечило суттєве зростання виробництва енергоносіїв, зробивши США одним із найбільших виробників

нафти та газу у світі. Завдяки цьому Сполучені Штати змогли зменшити свою залежність від імпорتنих енергоносіїв та стати нетто-експортером цих товарів.

Метрика точності проведеного тренд-аналізу складає $R^2=0,5086$ та відповідає невисокій ймовірності настання такого прогнозу. Графічне зображення тренд-аналізу наведено на рис. 2.20.

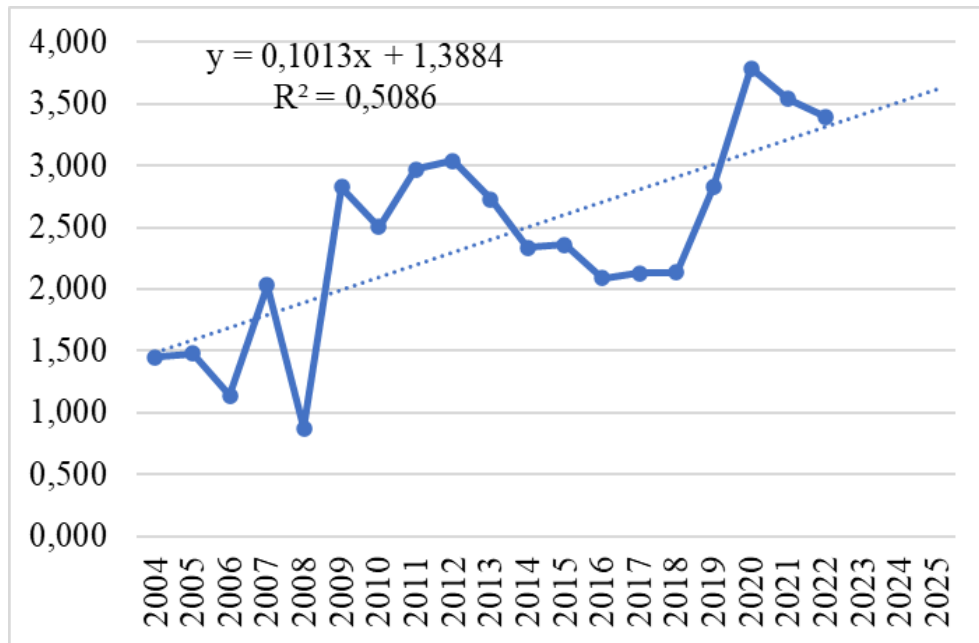


Рис. 2.20 Динаміка зміни коефіцієнту КП для Товарної групи №3

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Товарна група №11 не мала стійких компаративних переваг у 2004-2006 рр., після чого коефіцієнт KP_{ij} зріс до 1,348 у 2014 р., що є найбільшим значенням за досліджуваний період. Відповідно до розглянутих компаративних переваг КНР, дана товарна група є конкурентною для обох держав, однак для США значення коефіцієнту KP_{ij} у декілька разів нижче у порівнянні з Китаєм, тому в цілому він є більш конкурентним за даною групою. Китай має значні переваги у виробничих витратах, що дозволяє йому ефективніше виробляти та експортувати широкий асортимент товарів, які відносяться і до даної товарної групи також. Додатково варто зазначити, що КНР активно підтримує своїх виробників через державні програми, субсидії та інші форми стимулювання, і дана товарна група також має важливе значення

для країни в цілому. Лінія тренду відображає тенденцію щодо посилення своїх переваг для США, однак метрика точності проведеного тренд-аналізу складає $R^2=0,3305$ та відповідає низькій ймовірності настання такого прогнозу. Результат проведеного тренд-аналізу зображено на рис. 2.21.

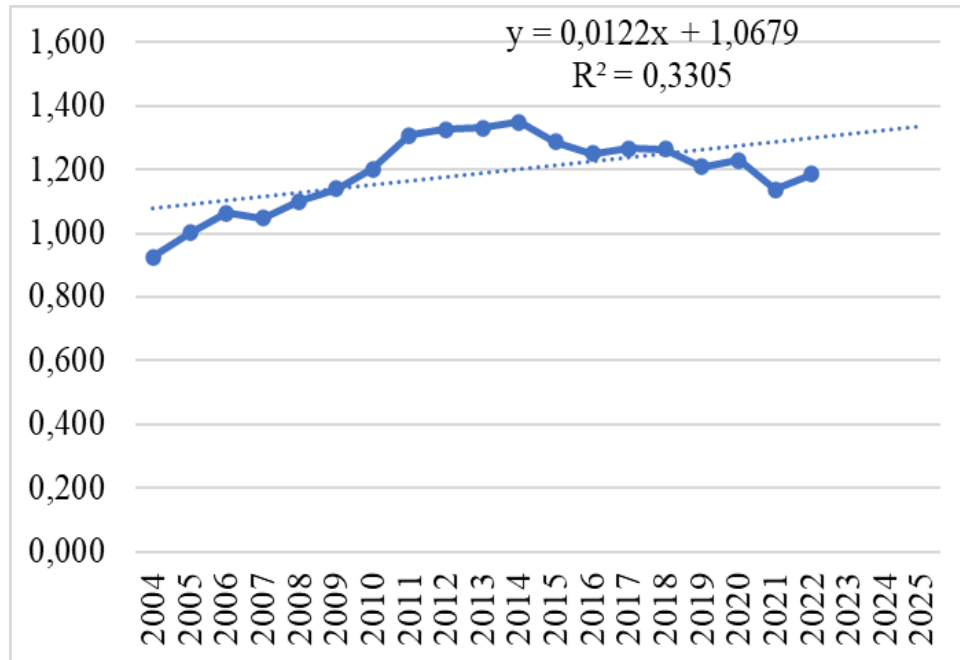


Рис. 2.21 Динаміка зміни коефіцієнту КП для Товарної групи №11

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Сполучені Штати мали компаративні переваги за Товарною групою №9 у 2004-2008 рр., причому у 2008-2010 рр. спостерігається зростання до рівня 1,2. Після 2010 р. конкурентоспроможність США починає поступатись зростаючим темпам розвитку металургійної галузі Китаю, для якого коефіцієнт KP_{ij} у аналогічний період починає зростати, що вказує на значну перевагу Китаю та динаміку до втрати переваг США за даною товарною групою, що зображено на рис. 2.22.

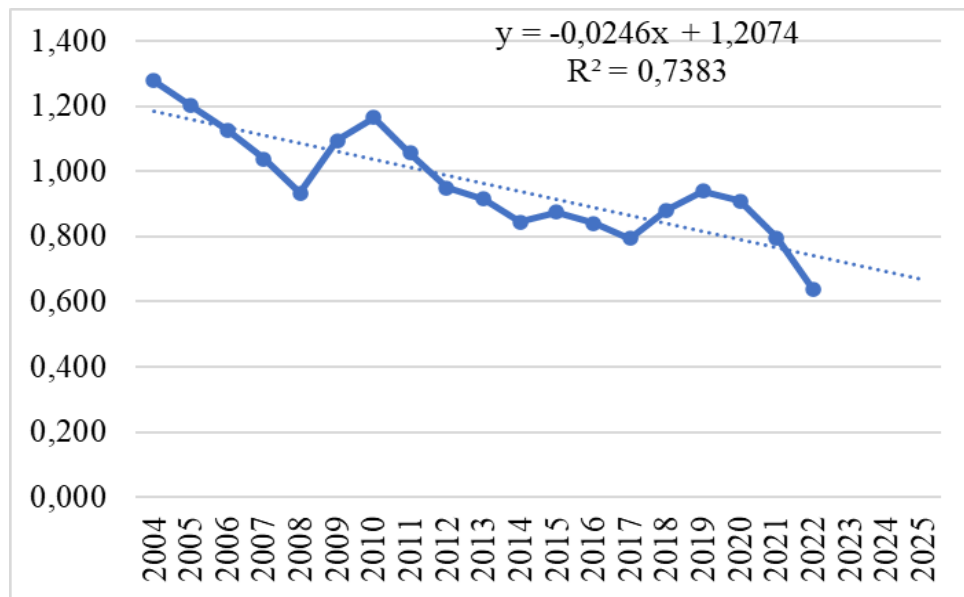


Рис. 2.22 Динаміка зміни коефіцієнту КП для Товарної групи №9

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Узагальнюючи отримані дані в результаті компаративного аналізу, можемо зробити висновок, що Китай відносно США має компаративні переваги за такими товарними групами, як Товарна група №7 «Текстиль, вироби з нього, взуття», Товарна група №9 «Метали та вироби з них», Товарна група №11 «Інші товари». Також КНР має тенденцію до отримання компаративної переваги за Товарною групою №5 «Шкіра, хутро, вироби з них». За іншими товарними групами компаративні переваги відсутні.

Таблиця 2.5

Узагальнена таблиця значень коефіцієнта KP_{ij} для КНР

Товарна група	Середнє значення	Найбільше значення	Найменше значення	Наявна тенденція
Група 1	-2,669	-2,047	-3,431	Відсутність КП
Група 2	-1,960	-0,245	-3,576	Відсутність КП
Група 3	-2,373	-0,811	-4,710	Відсутність КП
Група 4	-1,500	-1,261	-1,743	Відсутність КП
Група 5	0,295	0,854	-0,140	Відсутність КП, може стати конкурентною у майбутньому
Група 6	-2,212	-1,573	-2,466	Відсутність КП

Група 7	1,160	2,041	0,239	Наявність КП
Група 8	0,248	0,664	-0,151	Відсутність КП
Група 9	1,094	1,598	0,763	Наявність КП
Група 10	-1,143	-0,851	-1,336	Відсутність КП
Група 11	3,472	4,622	2,396	Наявність КП

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Розглядаючи ситуацію щодо компаративних переваг США відносно КНР, то варто зазначити, що Сполучені Штати мають наявні переваги за Товарною групою №1 «Виробничі товари та с/г продукція», Товарною групою №2 «Мінеральні продукти», Товарною групою №3 «Паливно-енергетичні товари». За Товарною групою №9 «Метали та вироби з них» Сполучені Штати мали компаративні переваги, однак зараз прослідковується тенденція щодо їх втрати на користь КНР. За Товарною групою №11 «Інші товари» США мають нижчий рівень коефіцієнта KP_{ij} у порівнянні з Китаєм. За іншими товарними групами США не мають компаративних переваг відносно Китаю.

Таблиця 2.6

Узагальнена таблиця значень коефіцієнта KP_{ij} для США

Товарна група	Середнє значення	Найбільше значення	Найменше значення	Наявна тенденція
Група 1	1,630	2,158	0,986	Наявність КП
Група 2	2,549	4,471	0,708	Наявність КП
Група 3	2,401	3,787	0,872	Наявність КП
Група 4	-0,139	0,108	-0,361	Відсутність КП
Група 5	-0,803	-0,037	-1,600	Відсутність КП
Група 6	-0,164	0,218	-0,662	Відсутність КП
Група 7	-2,207	-1,557	-2,760	Відсутність КП
Група 8	-0,015	0,661	-0,676	Відсутність КП
Група 9	0,962	1,277	0,640	Наявність КП, тенденція щодо втрати
Група 10	-1,588	-1,255	-1,903	Відсутність КП
Група 11	1,190	1,348	0,926	Наявність КП

Джерело: складено автором за матеріалами [24;26]

Таким чином, було проведено аналіз компаративних переваг торговельних відносин між США та КНР

Висновки до розділу 2

1. Торговельна війна між Сполученими Штатами та Китаєм є яскравим прикладом тривалої економічної напруженості, що стала однією з характерних рис міжнародних відносин у сучасному світі. Використання тарифів та інших торговельних бар'єрів слугує не лише економічним захистом власних інтересів, але й стратегічним інструментом у боротьбі за глобальне економічне домінування. Стаття 301 Закону про торгівлю США та її застосування відіграли ключову роль у цій боротьбі, дозволяючи Сполученим Штатам впливати на міжнародні торговельні відносини, не звертаючись до міжнародних торговельних організацій. Сучасний етап торговельної війни, що включає введення широкомасштабних тарифів США на китайські товари та зустрічні заходи Китаю, підкреслює необхідність нових підходів до управління міжнародними економічними відносинами. Підписання Першої фази торговельної угоди в січні 2020 року стало значним кроком до деескалації конфлікту, однак не вирішило всіх проблемних питань. Рівень тарифів на експортні товари з США та КНР двостороннє залишається в 3-4 рази вище у порівнянні з іншими країнами.

2. Протягом всього досліджуваного періоду обсяги експорту з Китаю до США були вищими порівняно з обсягами імпорту з США до Китаю. За допомогою аналізу трендів на основі наявних даних можна прогнозувати, що річне збільшення експорту з Китаю буде на рівні 44,25 млрд. дол. США, в той час як приріст імпорту до Китаю виросте на 7,2211 млрд. дол. США.

Розглядаючи двосторонню частку КНР та США у загальному експорті та імпорті країн, варто зазначити, що з початком торгівельної війни частка КНР у експорті США зменшилась на 14,05% та на 10,27% у 2019 році, відповідно. У 2020 році спостерігаємо позитивну динаміку – частка зросла на 34,83%, однак

зменшилась на 1,18% у 2021 році. КНР не є значним партнером США за експортом.

Стосовно присутності КНР в імпорті США, то за наявними даними, Сполучені Штати імпортували від 15% до 20% товарів з КНР за досліджуваний період, що вказує на значну частку КНР в загальному імпорті країни. Зважаючи на події 2018-2020 рр., імпорт також зазнав спаду: на 1,3% у 2018 році та на 14,82% у 2019 році. За роки торговельної війни це значення коливається між зростанням та спаданням, однак все залишається на рівні понад 15%.

Частка США у експорті КНР упродовж усього періоду дослідження знаходилась в межах від 33% до 42%, що вказує на стратегічну важливість Сполучених Штатів як головного експортера Китаю. Зміна частки США у експорті є нерівномірною, причому у 2018 р. спостерігаємо зростання на 1,13%, у 2019 р. – спад на 14,36%, у 2020 р. – зростання на 4,04% та подальше скорочення цього показника, що вказує на можливу тенденцію щодо зменшення залежності від США як головного імпортера китайських товарів у майбутньому.

Частка імпорту з США в Китай коливалась зі зростаючою тенденцією до 2015 року, після чого почалося її зниження. Чітко прослідковується вплив введених обмежень та додаткових тарифів щодо експорту з США: зменшення частки імпорту в 2018 р. становило 13,12%, у 2019 р. – 18,02%, після чого у наступних роках присутнє деяке зростання даного показника.

Станом на 2022 р., найбільшими товарними групами імпорту КНР є такі товарні групи: Товарна група №10 «Машини, обладнання, транспорт» (37,29%), Товарна група №1 «Виробничі товари та с/г продукція» (21,32%) та Товарна група №4 «Продукція хімічної промисловості, каучук» (18,29%). Стосовно експорту ситуація наступна: Товарна група №11 «Інші товари» (56,51%), Товарна група №10 «Машини, обладнання, транспорт» (15,92%) та Товарна група №9 «Метали та вироби з них» (12,63%) є найбільшими товарними групами за експортом.

3. Стосовно наявних компаративних переваг, то можемо стверджувати, що Китай відносно США має компаративні переваги за такими товарними групами, як Товарна група №7 «Текстиль, вироби з нього, взуття», Товарна група №9 «Метали та вироби з них», Товарна група №11 «Інші товари». Також КНР має тенденцію до отримання компаративної переваги за Товарною групою №5 «Шкіра, хутро, вироби з них». Сполучені Штати відносно Китаю мають наявні переваги за Товарною групою №1 «Виробничі товари та с/г продукція», Товарною групою №2 «Мінеральні продукти», Товарною групою №3 «Паливно-енергетичні товари». За Товарною групою №9 «Метали та вироби з них» Сполучені Штати мали компаративні переваги, однак зараз прослідковується тенденція щодо їх втрати на користь КНР.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дає змогу зробити такі висновки:

1. Під час виконання кваліфікаційної роботи було визначено сутність та поняття двосторонніх торговельних відносин між країнами. Зроблено висновок, що міжнародна торгівля є однією з провідних форм міжнародних економічних відносин, що охоплює обмін товарів і послуг між країнами. Охарактеризовано експорт та імпорт як основні характеристики міжнародних торговельних потоків, що забезпечують можливість розширення ринків, зменшення виробничих витрат за рахунок ефекту масштабу, надають споживачам доступ до різноманітних товарів і послуг, часто за нижчими цінами або кращою якістю, ніж місцеві альтернативи, сприяючи зниженню цін через конкуренцію. Визначено, що економічна політика уряду щодо імпорту також має значний вплив на міжнародну торгівлю між країнами. Через регулювання, такі як мита і квоти, держава може обмежувати або стимулювати ввезення певних товарів. Міжнародні торговельні угоди, які знижують торговельні бар'єри і стимулюють взаємну торгівлю, також мають значний вплив на обсяги експорту та імпорту товарів.

2. Охарактеризовано роль торговельних протистоянь в глобальних умовах розвитку. Такі заходи зазвичай впроваджуються з метою протекціонізму для захисту вітчизняної промисловості та робочих місць або для отримання конкурентної переваги в міжнародній торгівлі. Такі дії викликають контрзаходи з боку торговельних партнерів, що призводить до ескалації ситуації, так як протистояння можуть починатися в одній галузі, але поступово впливати на інші, що є більш конкурентоспроможними для партнера, і навіть розповсюджуватись на інші країни, що призводить до далекосяжних економічних наслідків. Торговельні протистояння не є принципово новим явищем у міжнародних відносинах, що підтверджується реальними фактами двосторонніх обмежень між США та КНР, США та ЄС, Південною Кореєю та Японією, Ірландією та Великою Британією.

3. Для аналізу динаміки двосторонніх торговельних відносин між країнами часто виникає необхідність застосування математичних моделей, які дозволяють робити прогнози щодо розвитку торгових потоків, виявляти наявні переваги між країнами, встановлювати тренди даних і оцінювати вплив економічних та глобальних подій на торговельні відносини. Основні моделі, які використовуються для опису динаміки зміни торгових потоків, включають часові ряди, лінійну регресію (тренд-аналіз) і коефіцієнти компаративних переваг за товарними групами. Для оцінки якості моделей використовується метрика R^2 , де $R^2 = 0$ означає, що модель не пояснює залежність змінної зовсім, $R^2 = 1$ вказує на точну відповідність параметрів моделі набору даних.

4. Визначено, що торговельна війна між США та Китаєм є яскравим прикладом тривалої економічної напруженості, яка стала однією з характерних рис сучасних міжнародних відносин. Застосування тарифів та інших торговельних бар'єрів слугує не лише для захисту економічних інтересів, але й як стратегічний інструмент у боротьбі за глобальне економічне домінування. Охарактеризовано наслідки використання Статті 301 Закону про торгівлю США у цій боротьбі, розглянуто способи США впливати на міжнародні торговельні відносини без звернення до міжнародних торговельних організацій. Визначено, що сучасний етап торговельної війни, що включає запровадження масштабних тарифів США на китайські товари та відповідні заходи Китаю, підкреслює потребу у нових підходах до управління міжнародними економічними відносинами. Наслідки підписання Першої фази торговельної угоди в січні 2020 року були значним кроком до деескалації конфлікту, але не вирішило всіх проблемних питань. Зазначено, що рівень тарифів на експортні товари між США та Китаєм залишається в 3-4 рази вищим порівняно з експортом інших країн.

5. Досліджено обсяги експорту з Китаю до США, що перевищували обсяги імпорту з США до Китаю. Аналіз трендів на основі наявних даних показує, що річне збільшення експорту з Китаю очікується на рівні 44,25 млрд дол. США, тоді як приріст імпорту до Китаю становитиме 7,22 млрд дол. США.

Розглядаючи двосторонню частку КНР та США у загальному експорті та імпорті країн, слід зазначити, що з початком торговельної війни частка КНР у експорті США зменшилася на 14,05% у 2018 році та на 10,27% у 2019 році. У 2020 році спостерігалось зростання частки на 34,83%, проте у 2021 році вона знову знизилася на 1,18%. КНР не є значним партнером США за експортом. Розглянуто присутність КНР в імпорті США, відповідно до яких Сполучені Штати імпортували від 15% до 20% товарів з КНР за досліджуваний період, що вказує на значну частку КНР у загальному імпорті країни. Зважаючи на події 2018-2020 років, імпорт також зазнав спаду: на 1,3% у 2018 році та на 14,82% у 2019 році. Протягом торговельної війни значення імпорту коливалося між зростанням та спадом, але все ж залишалось на рівні понад 15%. Частка США у експорті КНР упродовж усього періоду дослідження знаходилася в межах від 33% до 42%, що підкреслює стратегічну важливість Сполучених Штатів як головного експортного партнера Китаю. Досліджено, що зміна частки США у експорті КНР була нерівномірною: у 2018 році спостерігалось зростання на 1,13%, у 2019 році – спад на 14,36%, у 2020 році – зростання на 4,04%, а потім подальше скорочення. Це вказує на можливу тенденцію до зменшення залежності Китаю від США як головного імпортера китайських товарів у майбутньому.

6. Розглянуто компаративні переваги, відповідно до яких Китай має переваги над США у таких товарних групах, як Товарна група №7 «Текстиль, вироби з нього, взуття», Товарна група №9 «Метали та вироби з них», і Товарна група №11 «Інші товари». Також КНР демонструє тенденцію до отримання компаративної переваги за Товарною групою №5 «Шкіра, хутро, вироби з них». Водночас, Сполучені Штати мають переваги над Китаєм у Товарній групі №1 «Виробничі товари та сільськогосподарська продукція», Товарній групі №2 «Мінеральні продукти», та Товарній групі №3 «Паливно-енергетичні товари». За Товарною групою №9 «Метали та вироби з них» Сполучені Штати мали компаративні переваги, але наразі спостерігається тенденція до їх втрати на користь КНР. Для достовірності результатів моделювання застосовуються моделі з $R^2 > 0,5$.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міжнародна торгівля: конспект лекцій: навчальний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: К.О. Кузнєцова, В.В. Чорній, О.С. Ченуша. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 191 с.
2. Міжнародна торгівля : підруч. для студ. вищ. навч. закл. [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Барановська М.І. та ін.]; За редакцією Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.І. Барановської [5-те вид.]. К.: Центр учбової літератури, 2020. 441 с.
3. Міжнародні організації: навч. посібник / за ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Логвінової Н.С. К.: Центр навчальної літератури, 2009. 223 с.
4. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / А.І. Боярчук, Р.П. Огородник, І.А. Плющик, Н.М. Антофій, Н.Є. Федорова Херсон, ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2018. 374 с.
5. Міжнародні економічні відносини: підручник / за редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 602 с.
6. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2017. 228 с.
7. Trade Wars and Their Effect on the Economy and You, Kimberly Amadeo. URL: <https://www.thebalancemoney.com/trade-wars-definition-how-it-affects-you-4159973>
8. Burn Everything British but Their Coal: The Anglo-Irish Economic War of the 1930s, Kevin O'Rourke. URL: <https://www.jstor.org/stable/2122580>
9. Livesey J. Free trade and empire in the Anglo-Irish commercial propositions of 1785. *Journal of British Studies*. 2013. 50 с.
10. Ferriter D. The border: The legacy of a century of Anglo-Irish politics. Profile Books, 2019. 312 с.

11. Burn Everything British but Their Coal: The Anglo-Irish Economic War of the 1930s, Kevin O'Rourke. URL: <https://www.jstor.org/stable/2122580>
12. Nugroho F., Bahri M. M. History and Japanese South Korea trade wars. *Japanese Research on Linguistics, Literature, and Culture*. 2019. T. 2. №. 1. С. 46-59.
13. Phillips J., Lee W., Yi J. Future of South Korea–Japan relations: Decoupling or liberal discourse. *The Political Quarterly*. 2020. T. 91. №. 2. С. 448-456.
14. Itakura K. Evaluating the impact of the US–China trade war. *Asian Economic Policy Review*. 2020. T. 15. №. 1. С. 77-93.
15. Steinbock D. US-China trade war and its global impacts. *China Quarterly of International Strategic Studies*. 2018. T. 4. №. 04. С. 515-542.
16. Europe and US extend trade truce over Trump tariffs, BBC News. URL: <https://www.bbc.com/news/business-67758395>
17. The Economic Impacts of the US-China Trade War, Pablo Fajgelbaum and Amit Khandelwal, NBER Working Paper No. 29315, 2021. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w29315/w29315.pdf
18. Економіко-математичне моделювання: навчальний посібник / за ред. О. Т. Іващука. Тернопіль: ТНЕУ «Економічна думка», 2008. 704 с.
19. Руська Р. В. Економетрика : навчальний посібник. Тернопіль :Тайп, 2012. 224с.
20. Ханова О. В., Смаль В. В. Використання коефіцієнта компаративної переваги при дослідженні особливостей міжнародного економічного співробітництва України та країн Центральної Європи (на прикладі Австрії, Швейцарії, Німеччини). *Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна № 1144. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. Т. 1. Випуск 3. 2014
21. Boylan B. M., McBeath J., Wang B. US–China relations: Nationalism, the trade war, and COVID-19. *Fudan Journal of the Humanities and Social Sciences*. 2021. T. 14. №. 1. С. 23-40.

22. Li M., Balistreri E. J., Zhang W. The US–China trade war: Tariff data and general equilibrium analysis. *Journal of Asian Economics*. 2020. T. 69. №101216.
23. Four years into the trade war, are the US and China decoupling? Peterson Institute for International Economics. URL: <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/four-years-trade-war-are-us-and-china-decoupling>
24. Bilateral trade between China and United States of America. Product: TOTAL All products. Trade Map. Total Export. URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c156%7c%7c842%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1
25. Zhou Y. The US-China Trade War and Global Value Chains. URL: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/3e5537ac17a795823a3e3c46b12c0351-0050022023/related/54-The-US-China-Trade-War-and-Global-Value-Chains.pdf#:~:text=URL%3A%20https%3A%2F%2Fthedocs.worldbank.org%2Fen%2Fdoc%2F3e5537ac17a795823a3e3c46b12c0351>
26. Bilateral trade between China and United States of America. Product: TOTAL All products. Total import. URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c156%7c%7c842%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1
27. GDP, PPP (current international \$) – United States. World Data Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?locations=US>
28. GDP, PPP (current international \$) – China. World Data Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?locations=CN>
29. The Contentious U.S.-China Trade Relationship. URL: <https://www.cfr.org/background/contentious-us-china-trade-relationship>
30. Qiu L. D., Zhan C., Wei X. An analysis of the China–US trade war through the lens of the trade literature. *Economic and Political Studies*. 2019. T. 7. №. 2. C. 148-168.
31. Liu T., Woo W. T. Understanding the US-China trade war. *China Economic Journal*. 2018. T. 11. №. 3. C. 319-340.

32. Liu K. The effects of the China–US trade war during 2018–2019 on the Chinese economy: an initial assessment. *Economic and Political Studies*. 2020. T. 8. №. 4. C. 462-481.
33. Jiao Y. et al. The impacts of the US trade war on Chinese exporters. *Review of Economics and Statistics*. 2022. C. 1-34.
34. Waugh M. E. The consumption response to trade shocks: Evidence from the US-China trade war. *National Bureau of Economic Research*, 2019. №. w26353.
35. Zeng K. et al. Bilateral tensions, the trade war, and US–China trade relations. *Business and Politics*. 2022. T. 24. №. 4. C. 399-429.
36. The «bystander effect» of the US-China trade war. URL: <https://cepr.org/voxeu/columns/bystander-effect-us-china-trade-war#:~:text=The%20US%2DChina%20trade%20conflict%20opened%20doors%20for%20bystander%20nations,suggested%20downward%2Dsloping%20supply%20curves>.
37. An economic analysis of the US-China trade conflict. URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202004_e.htm
38. The Effects of the United States–China Trade War During the COVID-19 Pandemic on Global Supply Chains: Evidence from Viet Nam, Duc Anh Dang, Ngoc Anh Tran. – ERIA Discussion Paper Series. No. 483. URL: <https://www.eria.org/uploads/The-Effects-of-the-United-States%E2%80%93China-Trade-War-during-the-COVID-19-Pandemic-on-Global-Supply-Chains.pdf>
39. Five years into the trade war, China continues its slow decoupling from US exports. Peterson Institute for International Economics. URL: <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/five-years-trade-war-china-continues-its-slow-decoupling-us-exports>
40. Rudi Purwono & Unggul Heriqbaldi & Miguel Angel Esquivias & M Khoerul Mubin, «The US-China Trade War: Spillover Effects on Indonesia and other Asian Countries», *Economics Bulletin, AccessEcon*, vol. 41(4) 2021. C. 2370-2385.

41. Liu X., Ornelas E., Shi H. The trade impact of the Covid-19 pandemic. *The World Economy*. 2022. T. 45. №. 12. C. 3751-3779.
42. Hassani K., Shahwali D. Impact of COVID 19 on international trade and China's trade. *Turkish economic review*. 2020. T. 7. №. 2. C. 103-110.
43. Zhao Y. et al. Implications of COVID-19 pandemic on China's exports. *Emerging Markets Finance and Trade*. 2021. T. 57. №. 6. C. 1716-1726.
44. China Imports by Category. Trading Economist. URL: <https://tradingeconomics.com/china/imports-by-category>
45. China Exports by Category. Trading Economist. URL: <https://tradingeconomics.com/china/exports-by-category>
46. U.S. Trade By Industry Sector And Selected Trading Partners. United States International Trade Commission. URL: https://www.usitc.gov/research_and_analysis/trade_shifts_2019/us.htm
47. Annual International Trade Statistics by Country (HS). United States. URL: <https://trendeconomy.com/data/h2/UnitedStatesOfAmerica/TOTAL>
48. Kowalski P. Comparative Advantage and Trade Performance: Policy Implications. *OECD Trade Policy Papers* / OECD Publishing. 2011. No. 121.
49. Mendoza J. E. Revealed comparative advantages and intra-industry trade changes between Mexico, China and the USA. *Portes*. 2016. T. 10. №. 20.
50. Verschuur J., Koks E. E., Hall J. W. Observed impacts of the COVID-19 pandemic on global trade. *Nature Human Behaviour*. 2021. T. 5. №. 3. C. 305-307.
51. Кваліфікаційна робота : методичні рекомендації до виконання для студентів спеціальності «Міжнародні економічні відносини»; перший (бакалаврський) рівень вищої освіти / уклад. Л. І. Григорова-Беренда, Н. А. Казакова, С. А. Касьян, Н. В. Непрядкіна, О. В. Ханова. (5-те вид., перероб. і доп.). Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2019. 38 с.