

Міністерство освіти і науки України
Львівський національний університет імені Івана Франка

Факультет міжнародних відносин
Кафедра міжнародних економічних відносин

Допускається до захисту
Зав. кафедри міжнародних економічних відносин
І.М. Грабинський
« ____ » _____ 2022 р.

СУЛИМ РОМАН ОЛЕГОВИЧ

ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Магістерська робота

Спеціальність 292 – Міжнародні економічні відносини (освітньо-професійна програма – «Міжнародний менеджмент»)

Науковий керівник:
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Приходько Ірина Валеріївна

Львів – 2022

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОНЯТТЯ «ТОРГОВЕЛЬНА ВІЙНА».....	5
1.1. Суть, класифікація та основні ознаки торговельних війн.....	5
1.2. Передумови виникнення торгових конфліктів у міжнародних економічних відносинах.....	14
Розділ 2. ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	25
2.1. Сучасні детермінанти торговельних конфліктів у світовому господарстві.....	25
2.2. Вплив неопротекціонізму та торговельних війн на світову економіку (на прикладі торговельної війни США та Китаю).....	33
Розділ 3 ТОРГОВЕЛЬНІ КОНФЛІКТИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ УКРАЇНИ.....	49
3.1. Торговельні війни Росії проти України.....	49
3.2. Вплив російської агресії на економічне зростання України.....	59
Висновки.....	70
Список використаних джерел.....	72

ВСТУП

Сучасні торговельні війни беруть свій початок через загострення конкуренції між країнами, що спричинена інтенсифікацією світової торгівлі та її лібералізацією, з іншого боку причиною може бути і обмеженість внутрішніх ринків збуту та запровадженням нових протекціоністських заходів (відомих як “неопротекціонізм”), внаслідок значного дисбалансу інтересів країн спричиняє погіршення міжнародних торговельних стосунків, яке доволі часто призводить до виникнення суперечок різної інтенсивності.

З впевненістю можна сказати, що немає сьогодні країни, яка позбавлена напруженості у міжнародних відносинах чи її не торкалися жодні економічні конфлікти.

Сьогодні проблема дослідження торговельних воєн є доволі актуальною, оскільки ще досі немає загальновизнаної єдиної теорії конфліктів у світовій торгівлі. Недостатньою є кількість наукових праць по дослідженню парадигми міжнародної торговельної війни, у призмі її сутності, поняття, першопричин її виникнення, походження, різних її форм та проявів, а також немає систематизації чинників економічного, політичного, культурного та іншого походження тощо.

До важливих рис сучасної світової економіки належать багато факторів, одним із таких є протистояння двох течій: лібералізації світової торгівлі та протекціонізму. Сучасна складна торговельна система, створена Світовою організацією торгівлі, має на меті оптимальний баланс інтересів усіх держав-учасниць міжнародних торговельних відносин через раціональне співвідношення лібералізації та протекціонізму. Розбалансування матиме наслідком дискримінацію національних інтересів однієї держави та посилення економічних позицій країни, яка розпочинає торговельну війну, а це, своєю чергою, призведе до суперечливих ситуацій між державами, які згодом трансформуються у торговельні конфлікти та війни.

Дослідженню теоретико-методологічних засад торговельної війни присвячені наукові праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед українських дослідників варто виокремити праці Безрукової Н. В [2], Бондаренко

О. [5], Гордєєвої Т. [10]. Серед іноземних науковців дослідженням цього поняття займалися Berthou A, Stumpner S. [40], Cenusa D. [41], Ossa R [51] та ін.

Метою нашого дослідження є виявлення особливостей ведення торговельних воєн між державами на сучасному етапі розвитку світового господарства.

Для досягнення поставленої мети було поставлено наступні завдання:

- систематизувати торговельні засоби та інструменти, що застосовуються у процесі ведення торговельних воєн між державами;
- проаналізувати різні форми та ступені торговельних воєн, суперечливих ситуацій, торговельного конфлікту та визначити різницю між ними;
- визначити вплив цих інструментів на економіку країн проти яких ведуться торговельні війни;
- проаналізувати сучасні детермінанти торговельних конфліктів та воєн у світовому господарстві;
- виявити вплив сучасного неопротекціонізму та торговельних воєн на світову економіку.

Магістерська робота складається з трьох розділів. У першому розділі досліджено теоретичні засади поняття торговельна війна та передумови її виникнення. Другий розділ присвячено особливостям ведення торговельних воєн на сучасному етапі розвитку світового господарства. У третьому розділі досліджено торговельні конфлікти та війни у зовнішньоекономічних відносинах України.

Магістерська робота містить 9 таблиць, 8 рисунків, 54 джерела та викладена на 83 сторінках.

Розділ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОНЯТТЯ «ТОРГОВЕЛЬНА ВІЙНА»

1.1. Суть, класифікація та основні ознаки торговельних воєн

В економічній літературі поняття «війна» найчастіше використовується у сполученні зі словами економічна, торговельна, енергетична, інформаційна тощо. Причому науковці, що використовують такі словосполучення, не звертають увагу на характер та інтенсивність напруження, що виникає у стосунках між державами (таб. 1.1.). Під торговельною війною зазвичай розуміють будь-які незначні негаразди, що виникають між країнами у взаємних торговельних відносинах. Так, тиск чи погроза зі сторони однієї держави іншій про застосування жорстких методів торговельної політики вже вважається торговельною війною, хоча насправді це може бути тільки спробою тиску на торговельного партнера аби змусити його прийняти всі “потрібні” для наступаючої країни рішення [10].

Таблиця 1.1.

Інтенсивність суперечливих відносин у взаємній торгівлі між країнами [10]

Тип суперечливих відносин між країнами	Наявність протиріччя між країнами	Інтенсивність напруги у відносинах між країнами	Погіршення торговельних умов та /або матеріальні втрати у торговельного партнера	Погіршення умов і та /або матеріальні втрати в країні, що стала ініціатором суперечливих відносини	Управління суперечливими відносинами
Суперечлива ситуація у торгівлі	+	+	—	—	Міждержавні переговори, проведення консультацій
Торговельна суперечка	+	++	+	—	ОРС СОТ та виконання рішень. Міжнародні комерційні арбітражні суди
Торговельний конфлікт	+	+++	++	++	ОРС СОТ або міжнародні комерційні арбітражні суди + невиконання рішення + скарга + застосування відповідних заходів
Торговельна війна	+	++++	++++	(++)	ОРС СОТ Політичні рішення про припинення на рівні керівників держав та/або міжнародних організацій

Примітка: 1) «+» — означає силу інтенсивності характеристики, «(++)» — ймовірність позитивного значення характеристики; 2) «—» індикатор відсутності характеристики.

Загалом, економічна війна — це комплекс різноманітних економічних, а також юридичних та низки адміністративних та інших дій, що спрямовані проти економічної системи певного суб'єкта виробничо-господарської діяльності. Типами прояву економічної війни виступають енергетична, тарифна, митна, валютна, податкова та інші види війн, однак у будь-якому випадку їх усіх доповнює війна торговельна [12].

Методи ведення торговельної війни співпадають з методами економічного протекціонізму. Вони мають на меті захист економіки суб'єкта економічного життя, що активно протидіє іншим суб'єктам господарського життя. Також можна трактувати, як певну дію спрямовану на захист своїх економічних інтересів, та автоматично діє проти економіки конкуруючої країни. І навпаки, будь-які дії, спрямовані на ослаблення торговельного опонента, зміцнює свою економіку [38].

У науковій літературі часто зустрічається поняття «торговельний конфлікт», як і поняття «торговельна суперечка» та «торговельна війна». Усі ці поняття схожі, але різні за змістом, оскільки кожен з них має свої специфічні риси. Світова організація торгівлі надає перевагу при визначенні торговельних непорозумінь поняттю «суперечка», а також для опису економічного тиску у відносинах між державами. Однак, з правової точки зору поняття «міжнародна суперечка» можна використовувати для визначення певних нерегульованих питань, проблем та розбіжностей між країнами. Варьл звернути увагу на тому, що наявність суперечностей та протиріч між країнами не завжди означає суперечку між ними. Необхідною умовою є наявність певних офіційних дій хоча б боку однієї країни, і вони повинні сприйматися іншою стороною як такі, що несуть загрозу країні в певній визначеній сфері її життєдіяльності. Поняття «спір» є доцільним для застосування з точки зору міжнародного права [37].

В економічній літературі є низка класифікацій економічних непорозумінь та конфліктів. Однією з основних ознак при класифікації економічних конфліктів є паритет між об'єктивним станом справ та тим реальною ситуацією між конфліктуючими сторонами. У загальному, виділяють шість типів конфлікту [8]: 1. "Реальний конфлікт" — це конфліктна ситуація, яка об'єктивно існує та сприймається адекватно. 2. "Випадковий, або умовний, конфлікт" — це ситуація залежно від обставин, які постійно змінюються, але їх не усвідомлюють сторони конфлікту. 3. "Зміщений конфлікт" — реальний конфлікт, з підґрунтям іншого прихованого конфлікту, що є основою настання конфліктної ситуації. 4. "Помилково дописаний конфлікт" — це конфліктна ситуація, яка тлумачиться помилково. 5. "Латентний конфлікт" — це конфлікт, який має відбутися у майбутньому, однак не усвідомлюється сторонами цього конфлікту, а тому і не виникає. 6. "Хибний конфлікт" — це ситуація при якій реальних підстав для конфлікту немає, і, хоча, об'єктивно його немає, але цей конфлікт виникає у свідомості конфліктуючих контрагентів через помилкове сприйняття та розуміння ситуації (рис. 1.1.).

Можна виокремити низку методологічних підходів до аналізу конфлікту. Умовно розділимо їх на п'ять груп: 1. Конфлікт — це протистояння цивілізацій. Деякі вчені припускають, що основною причиною настання конфліктної ситуації стали протиріччя між прозахідною орієнтацією та орієнтацією на Схід, або радше ісламський світ [4]. 2. Наступним є методологічний підхід, в основі якого є світова проблема нестачі ресурсів. Цей підхід описаний у низці наукових праць авторів, які підтримують марксистську методологію та основні положення теорій соціального конфлікту [4]. 3. Третім підходом можна вважати геополітичний. За яким, країна, на території якої відбувається конфлікт, є полем геополітичної сутички сторонніх третіх країн. Одним з підвидів цього підходу можна вважати тезу про те, що світова поширеність наркомафії стала основною причиною конфлікту. 4. Особливості соціальної структури, національної психології і усталених традицій привернули увагу саме тих науковців, на думку яких зрозуміти конфлікт і знайти механізми його врегулювання можливо лише

звернувшись до соціокультурних чинників розвитку суспільства. Згідно з цим підходом, першопричиною конфлікту виступають етнонаціональні особливості, а саме кланова та регіональна боротьба. 5. П'ятий підхід називають ідеологічним. За цим підходом, під конфліктом можна вважати боротьбу різних ідеологій [4].

Серед базових причин виникнення конфліктів та торговельних війн можна виокремити такі:

- боротьба за лідерство та могутність на міжнародній політичній арені, монополію на регіональному рівні та підвищення державного іміджу країни у світовому господарстві;

- як засіб подолання економічного занепаду та вихід з економічної кризи за рахунок іншої країни;

- як відповідь на застосування дискримінаційних заходів іншою стороною конфлікту.

Ступені погіршення відносин у міжнародній торгівлі			
Суперечлива ситуація в торгівлі	Торговельна суперечка	Торговельний конфлікт	Торговельна війна
Наявність протиріч у взаємних відносинах між державами; матеріальних втрат або погіршення умов торгівлі нема	Напруженість у міждержавних стосунках спричинена діями з боку однієї держави задля погіршення умови торгівлі іншою	Значний рівень напруги у міжнародних стосунках із матеріальними втратами через дії однієї сторони щодо іншої	Найвищий ступінь напруги у міждержавних відносинах, з руйнацією торговельної політики контрагента
Управління суперечливими відносинами відбувається шляхом переговорів та консультацій	Відносно сприятлива ситуація для врегулювання спірних моментів	Управління здійснюється через звернення до СОТ або міжнародних арбітражних судів	Значні матеріальні втрати країни, проти якої було вжито низку заходів

Рис. 1.1. - Ступені погіршення торговельних відносин між державами

Джерело: [37]



Рис.1. 2. - Ступінь погіршення суперечливих відносин у міжнародній торгівлі в контексті інтенсивності напруги між країнами та ймовірних економічних втрат
Джерело: [2]

Як видно з рис. 1.2., міжнародні торговельні війни мають певні причини. Залежно від рівня напруги між державами можна вирізнити ступінь їх суперечливих відносин, і найкращим виходом з цієї ситуації є вирішення конфлікту через консультації та взаємні переговори. Доволі часто, поряд з торговельною війною відбуваються інформаційні та хронологічні війни, і при відсутності вирішення конфлікту в цих площинах, може виникнути реальна загроза класичної, силової війни.

Аналізуючи першопричини торговельних війн, можна виокремити низку чинників, які сприяють їх розвитку (рис. 1.4.):

1) надмірна поляризація багатства та бідності у світі (так зване “домінування золотого мільярда” над геоекономічною периферією);

2) зсув ролі та змісту економіки, яка продовжує бути основою задоволення споживчих потреб у товарах та послугах, а також є основною силою соціального управління, функціонування політики, ідеології, культури, духовних процесів та, за певних умов, стає механізмом силового тиску на іншу країну;

3) нестабільність світової економіки, в межах якої існує суперечність між певною об’єктивною потребою розвитку міжнародного поділу праці та спроб

олігархії (на світовому, регіональному та національному рівнях) одноосібно споживати його результати;

4) функціонування віртуальної економіки – відносин нового типу між учасниками фінансового ринку, які не є економічними, оскільки не відображають умов реального обміну товарами та послугами, та не зв'язані з виробничою сферою економіки, але показують себе ефективним механізмом кругообігу фіктивного спекулятивного капіталу [52].

Наслідки	Інструменти торгової політики	Методи
Ринки товарів або послуг	Міжнародна торговельна суперечка	Масштаби врегулювання
Причини		Суб'єкти
Тривалість	Ступінь гостроти	Цілі

Рис. 1.3. - Головні чинники міжнародних торговельних суперечок

Джерело: [8]

У світовій торгівлі залежно від ймовірних втрат спричинених ускладненнями у взаємних відносинах між державами виокремлюють чотири ситуації. За суб'єктами, які беруть участь у суперечці, вирізняють [37] торговельні суперечки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності – фізичними особами; торговельні суперечки між суб'єктами ЗЕД – юридичними особами; торговельні суперечки між суб'єктами ЗЕД – фізичними та юридичними особами; суперечки і протиріччя у торгівлі між державами.



Рис. 1.4. - Причини торговельних війн

Джерело: [2]

Головні детермінанти міжнародних торговельних суперечок можна розділити на певними критеріями: – протекціоністські (їх мета - створення комфортних умов для внутрішніх виробників); – політичні (суперечності у поглядах на внутрішню та зовнішню політику іноземних країн, територіальні претензії та ін.); – ідеологічні (наявність різних систем суспільних цінностей, які переважають у певних країнах, зокрема консервативні, націоналістичні комуністичні, ліберальні); – екологічні (мова йде про дотримання норм еколого-економічної рівноваги) [37].

Виокремлюють також конфлікти за часовими параметрами: – короткотермінові (від кількох хвилин до декількох годин); – довготривалі (від декількох годин до декількох діб); – затяжні (їх тривалість інколи вимірюється

десятиріччями, коли мова йде про національні або релігійні конфлікти, або безстрокові, тобто ті конфлікти, для яких нема конструктивного вирішення) [8].

Таблиця 1.2.

Форми торговельних війн

Форма	Характеристика
"Відкриття ринків"	Захоплення ринків інших держав через застосування силових методів з метою їх відкриття
Торговельна війна як метод політичного тиску	Використання торговельних та економічних методів для досягнення політичних цілей
"Кредитування" країною - експортером країну - імпортера	Надання позички під зобов'язання закупівлі продукції, що позбавляє країну - кредитора від конкуренції та створює економічну залежність від неї
Війна девальвацій	Девальвація власної валюти для стимулювання експорту
Субсидування	Приховане дотування внутрішніх експортерів за допомогою податкових пільг, різних пільгових умов страхування та позик за ставкою нижче ринкової
Тарифна	Маніпуляція країною - суперником через імпортні та експортні тарифи

Джерело: [2]

За терміном тривання конфлікту та ступенем напруженості виокремлюють: – бурхливі короткотермінові конфлікти; – тривалі гострі конфлікти; – невиражені уповільнені конфлікти; – невиражені швидкоплинні конфлікти [8].

Кожному типу торговельної війни притаманні різноманітні інструменти у застосуванні. Найбільш “м'якими” засобами є економічні (тарифні) та “жорсткими” є адміністративні (нетарифні). Усі інструменти можуть застосовуватися як окремо, так і в сукупності. Такими інструментами є:

- зниження експортних мит;
- підвищення експортних квот;
- застосування демпінгових цін;
- заява про “небезпечність” або невідповідність санітарним, екологічним, споживчим нормативам продукції країни-конкурента;

- лобіювання запровадження нормативно-правових актів на міжнародному рівні, які забороняють або обмежують торгівлю продукцією країн-конкурентів;
- захоплення іноземних ринків збуту, сировини, робочої сили тощо;
- встановлення тотального контролю над міжнародною логістикою;
- застосування торговельних блокад тощо.

У випадку, коли наявна ситуація оборонної торговельної війни такими інструментами можуть бути:

- значне підвищення імпортних мит;
- застосування компенсаційних мит у відповідь на дискримінаційні заходи;
- зниження рівня імпортних квот;
- застосування складніших умов ліцензування та запровадження більшої кількості митних формальностей;
- запровадження технічних бар'єрів стосовно імпорту з-за кордону тощо.

Для захисту внутрішніх ринків від продукції іноземних конкурентів та задля зміцнення своїх позицій як конкурентоздатної країни, держави впроваджували різні форми впливу – від дипломатичних до військових інтервенцій.

За іншою класифікацією виділяють такі форми торговельної війни [39]: «відкриття ринків», що супроводжується захопленням ринків інших держав переважно силовими методами з метою їх закриття; торговельна війна як метод політичного тиску – через застосування торговельних та економічних засобів з метою досягнення політичних цілей; «кредитування» країною-експортером країни-імпортера, через надання позики під зобов'язання купівлі продукції, що унеможливило країні-кредитору конкурувати і таким чином робить її економічно залежною від неї; девальвація власної валюти для стимулювання експорту; субсидування – негласне дотування вітчизняних виробників продукції на експорт шляхом надання податкових пільг, певних пільгових умов страхування та позик за ставкою нижче ринкової і тарифна, метою якої є маніпулювання країною-суперником через застосування імпортних та експортних тарифів. Інструментами у даному випадку можуть виступати як

тарифні та нетарифні методи регулювання та інші методи захисту національних ринків, а усі спори між країнами вирішуються через звернення до Органу вирішення спорів СОТ чи арбітражного суду [39].

До головних засобів ведення торговельних конфліктів належать: визначення групи «чуттєвих» товарів та запровадження стосовно таких продуктів заборонених чи дискримінаційних митних ставок; запровадження економічних санкцій проти певної держави через заборону ввезення окремих груп товарів; запровадження ліцензування імпорту низки груп товарів; запровадження експортних субсидій та пріоритетних галузей вітчизняного виробництва; використання особливого режиму стандартизації та сертифікації продукції; застосування специфічних санітарних та фітосанітарних норм; часткове обмеження або повна заборона участі іноземних компаній та фізичних осіб у придбанні землі, нерухомого майна або ж в процесі акціонування так званих природних монополій та ін. [39]

1.2. Передумови виникнення торгових конфліктів у міжнародних економічних відносинах

В часи Стародавньої Греції з метою підтримання власної торговельної експансії чи обмеження зовнішньої конкуренції, міста-держави використовували збройні сили або політичний тиск. Прикладами такого тиску та застосування зброї як інструмента відстоювання власних національних інтересів та своїх торговельних амбіцій були: Навігаційний акт 1651 р., англійського уряду, який

дозволяв експорт товарів зі своїх колоній лише англійським судам та мав наслідком три англо-голландські війни; так зване «бостонське чаювання» у 1773 р., за яким англійський уряд повністю відмінив мито на імпорту чаю у свої колонії у Північній Америці англійською «Ост-Індською компанією», наслідком якого стала антиколоніальна боротьба; «опіумні війни» 19 ст. у Китаї, розпочаті Англією, за повної підтримки Франції та США. Врешті Китай змушений був підписати Нанкінський договір (1842 р.), за умовами якого для англійської торгівлі відкривалися п'ять китайських портів, запроваджувалося вигідне для Великобританії імпорту та експорту мито, а острів Сянган (Гонконг) перейшов у власність Великобританії. Велика Британія, як світовий промисловий і торговельний лідер у 19 ст., постачала на світовий ринок більшу частину світового виробництва промислової продукції, вела жорстку торговельну політику стосовно своїх конкурентів (Франції, Швеції, Німеччини та ін.) адресними торговельними санкціями, запровадження повного або часткового ембарго чи винятками з принципів вільної торгівлі для окремих видів продукції. У той час країни намагалися захистити свої внутрішні ринки через високі імпортуні тарифи (у той час середній рівень імпортуного мита дорівнював 35—45 %). Однак, попри застосування законних методів, країни застосовували і неправомірні заходи з метою експансії на зарубіжних ринках. Так, на початку 20 ст. Німеччина з метою витіснення Великобританії із провінцій Персії нелегально імпортувала у значних обсягах на територію Персії через Туреччину або морським шляхом товари, які маркувалися товарними знаками турецьких або перських фірм. Зростання економічної потужності Німеччини спричинило значну стурбованість промислово-розвинутих держав (Англії, Франції та ін.), які старалися різними методами стримувати нарощування її торговельної експансії. Конкуренція доволі часто переростала у місцеві збройні сутички. Наслідком Першої світової війни були не лише величезні людські та економічні втрати, а й значне скорочення світової торгівлі. Митні тарифи, які перед війни були знижені, після неї відразу різко зросли [10].

Намагання країн в умовах поширення лібералізації світової торгівлі не втрачати свої позиції на світовому ринку застосування якісно нових нетарифних заходів, регулювання торгівлі. Прикладом широкого застосування таких інструментів торговельної політики можна вважати Японію. Набір таких засобів був доволі різноманітним: починаючи від невідповідності імпортного товару внутрішнім чинним вимогам чи стандартам або певним японським традиціям аж до численних бюрократичних процедур та формальностей ліцензування. Починаючи з 1970-х років країни почали застосовувати нові інструменти нетарифного обмеження імпортової продукції: санітарні, фітосанітарні, екологічні, вимови безпеки імпортованих товарів для споживача або охорони праці та ін. На початкових раундах багатосторонніх міжнародних переговорів піднімалися питання щодо зниження тарифів, потім переговори торкалися і інших питань, зокрема проблем демпінгу та застосування нетарифних методів. На останньому (уругвайському) раунді (1986—1994 рр.) ГАТТ було утворено СОТ, яка доволі вагомо розширила сферу дії ГАТТ, включивши також правила торгівлі послугами та торгові аспекти прав інтелектуальної власності. Отже, система ГАТТ була адаптована до сучасних умов функціонування міжнародної торгівлі. Однак, варто зауважити, що створення СОТ не усунула торговельних суперечок між країнами. Лібералізація світової торгівлі через зниження тарифів, з одного боку, допомагала розвитку глобалізаційних процесів у міжнародній економіці, а, з іншого боку, спричиняла зростагтя конкуренції між державами за ринки збуту [10].

Торговельна війна між країнами з великою та малою економікою має ряд особливостей. Так, до прикладу ситуація, де країна з великою економікою виграє, а “мала” країна зазнає втрат, відома як «Johnson case» (як приклади можна навести торговельні війни між Францією та Італією у 1886-1898 рр., Францією та Швейцарією у 1892-1895 рр., Німеччиною та Росією у 1893-1894 рр.). Так, після французько-італійської війни у 1871 році урядом країни почали запроваджуватися протекціоністські заходи для підтримки нових галузей економіки, що мало наслідком розірвання угоди з Францією у 1886 році та

підняття Італією тарифів до 60%. Франція відмовилася вести переговори та попередила про застосуванням тарифів у відповідь на такі дискримінаційні заходи і у 1892 французи запровадили протекціоністський тариф «*Méline tariff*». Результатом запровадження такого тарифу стала негативна ситуація, коли негативний вплив відчували не лише ці дві країни, але й країни, де були їх постачальники, пізніше це також підштовхнуло Італію ближче до Німеччини та Австро-Угорщини перед Першою світовою війною.

Торговельна війна з великою чисельністю учасників (наприклад, війна через Закон Смута-Хоулі про мита 1930 р.). Цей Закон Смута-Хоулі про мита був федеральним законом, метою якого було підвищення митних тарифів у США і це стосувалося більш ніж 20 тис. видів іноземних товарів. Після набрання цим законом чинності, велика кількість країн відреагували симетрично, запровадивши аналогічні мита на низку американських товарів, що спричинило різке скорочення обсягів експорту та імпорту у Сполучених Штатах Америки. Загалом, закон Смута – Хоулі став основною причиною згорання торгівлі між США та Європою з доволі високого рівня у 1929 р. До практично депресивного у 1932 р., а це, своєю чергою, призвело до Великої Депресії. Через Закон Смута-Хоулі у 1930 р. частка економіки США скоротилася з 16% до 11% у 1935 р., а обсяги імпорту зменшилися на 40%.

Торговельні війни, як політика за варіантом «дилеми ув'язненого» пояснюють раціональність співпраці лише за умови її взаємного характеру такої політики; якщо виникає ситуація небажання кооперації в межах домінуючої стратегії і у випадку її дотримання обома сторонами, то катастрофа неминуча. Таким прикладом є так звані «*Chicken War*» між США та ЄЕС у 1960-х рр.. Ця торговельна війна 1962 року, коли шість країн-членів Спільного Ринку – Франція, Західна Німеччина, Італія, Бельгія, Нідерланди домовилися про спільний тариф на курятину в обсязі 13,43%, до цього у Німеччині він складав 4,8%. Ці заходи мали на меті активний розвиток німецького ринку та зміцнення «самодостатності» сільського господарства ЄЕС [53].

Варто відзначити, що незважаючи на економічний характер, торговельні війни мають також політичне підґрунтя. Так, у 1996 року було прийнято закон Хелмса-Бертонна, за яким передбачалося застосування санкцій проти іноземних інвесторів на Кубі, які інвестували свої кошти у власність США, яка згодом була експропрійована урядом цієї держави. У 1974 році було прийнято поправку Джексона-Вейніка, за якому були впроваджені вагому обмеження на торгівлю з державами «неринкової економіки», які не визнавали право громадян на еміграцію [37].

Протягом 1995–2019 років до СОТ було подано 582 скарги від країн-членів. Найбільша кількість міжнародних торговельних суперечок (282 справи) припадає на США, друге місце належить ЄС (183 справи), а третє – Китай (86 разів). Такий тип суперечок називають трансатлантичними [37].

Таблиця 1.3.

Торговельні суперечки в рамках СОТ у 1995–2019 рр.

№	Країна-позивач	Кількість разів	№	Країна-відповідач	Кількість разів
1	США	125	1	США	157
2	ЄС	102	2	ЄС	81
3	Канада	42	3	Китай	54
4	Китай	32	4	Індія	35
5	Бразилія	30	5	Аргентина	24
6	Мексика	25	6	Канада	23
7	Японія	24	7	Республіка Корея	18
8	Індія	24	8	Японія	18
9	Республіка Корея	22	9	Мексика	15
10	Аргентина	20	10	Бразилія	14

Джерело: [39]

Суперечки в рамках СОТ поділяють на такі різновиди:

1) прямий протекціонізм (зловживання державними процедурами закупівлі, які спрямовані на захист внутрішніх виробників від іноземної конкуренції);

2) прихований протекціонізм (зловживання національними стандартами або дискримінаційне використання національного оподаткування з метою

зниження конкурентоспроможності іноземних товарів у порівнянні з товарами внутрішнього виробництва);

3) неспівпадіння поглядів у питанні щодо застосування в окремих випадках погоджених правил та дефініцій;

4) намагання однієї держави змусити іншу використовувати свої національні стандарти за кордоном або через екстериторіальне накладання технічних стандартів на іноземні товари та послуги, або шляхом екстериторіального використання національних регуляторних норм;

5) незадоволення однієї країни через порушення правил режиму найбільшого сприяння іншим контрагентом через завищення обмеження імпорту у порівнянні з третьою стороною (прикладом може бути довгострокова суперечка між низкою країн Євросоюзу внаслідок порушення режиму найбільшого сприяння у торгівлі бананами);

6) невдоволення однієї сторони тим, що торговельний партнер викривлює торгівлю через надання субсидій своїм внутрішнім виробникам певних видів виробництв;

7) неправомірно часте використання однією стороною з протекціоністською метою дозволених в рамках СОТ антидемпінгових засобів;

8) безпосередні конфлікти у світовій торгівлі між національними регуляторними нормами та чинними нормами права торговельного партнера, які лобіюють інтереси певних спільнот. За період існування ГАТТ між Євросоюзом та США було 39 суперечок, які за своїм характером відносилися до типів 1, 2, 3, 6, 7. За період існування СОТ США 19 разів позивалися у Орган з розв'язання суперечок СОТ на Європейський союз, відповідно Євросоюз 32 рази вносило скарги на США [50].

Розглянемо кілька основних випадків торговельних воєн у світовому господарстві. Так звана «м'ясна війна» між Сполученими Штатами та ЄС тривала з 1989 року до 2009 року. При виробництві своєї продукції 90% американських продуцентів яловичини використовують синтетичні гормони аби тварини швидше набирали вагу, але такі процедури виготовлення продукції не

відповідають національним стандартам якості Європейського Союзу. У 1989 році ТНК США взяли на себе зобов'язання виготовляти на експорт в європейські країни яловичину без вмісту гормонів. Американські виробники не дотрималися положень цієї угоди і європейські країни у відповідь на такі дії ввели заборону на імпорт тварин і м'яса тварин, з вмістом цих гормонів. У свою чергу, американський уряд підвищив митні тарифи на низку європейських товарів та довів до відома, що також має намір на 100% підняти мито на продукти харчування.

У 1996 США спрямували до Світової Організації Торгівлі справу, де вказували на застосування Європейським союзом методів «дискримінації або прихованих обмежень міжнародної торгівлі». У 1997 році в рамках СОТ прийнято рішення про те, що Європейський союз заборонив імпорт не «на основі адекватного ризику або згідно міжнародних стандартів». Однак після апеляції поданої Євросоюзом, СОТ дійшла висновку, що хоч у європейських країн нема наукового обґрунтування, що синтетичні гормони, використовувані американськими фермерами спричиняють розвитку раку у споживачів, Євросоюз мав право запровадити такі торговельні обмеження. Після тривалих переговорів між ЄС та США у 1999 році, за посередництвом СОТ, країни Євросоюзу визнали, що якість американських товарів значно покращилася. «М'ясна війна» завершилася у 2009 році підписанням у Женеві «Меморандуму про гормони». За умовами цього договору країни Європейського союзу дозволили відкрити додаткову автономну тарифну квоту на високоякісну яловичину зі США, а США натомість зменшила кількість санкцій, що діяли проти країн ЄС. Втрати через цю «війну» для обох країн були доволі великими. Збитки становили майже 500 млн. доларів для США та майже стільки ж для європейських ТНК.

Ще однією із знакових торговельних війн була «Сталева війна» 1998 року, яка розпочалася після економічної кризи у країнах Азії, і через яку більшість азійських валют девальвувалися, а ціни на товари аналогічні американським впали. Це привело до значних втрат американських виробників сталі і тому

підвищилися ціни на європейську, латиноамериканську, російську та українську сталь. Низка експертів вказали на те, що основною причиною поразки американських продуцентів сталі була низька ефективність виробництв, що поступалася конкурентам з азійських та європейських країн. Американські металурги відстоювали свою позицію, стверджуючи, що американські підприємства працюють з максимальною ефективністю, а виробники сталі з Азії та Європи спеціально збувають свої товари за демпінговими цінами з метою захоплення ринку [12]. Як відповідь на це США впроваджують квоти на імпорт сталі, а додатково щодо низки країн було розпочато антидемпінгові розслідування. У 2001 року Уряд США запровадив антидемпінгові мита щодо експортерів сталі з Білорусі, КНР, Південної Кореї, Латвії, Молдови, Італії, Франції та Німеччини [5].

“Бананова війна” між Європейським Союзом та США 1999 року полягала в тому, що європейські країни (зокрема Велика Британія й Франція), імпортуючи банани, віддавали перевагу фірмам-постачальникам із держав-колоній, що раніше належали цим країнам. Це слугувало досягненню низки політичних цілей, зокрема, купуючи банани опосередковано підтримувались ті режими, які були доволі лояльно налаштовані до колишніх метрополій. Як наслідок, Європейський союз зменшив імпорт бананів з країн Латинської Америки та запровадив пільги на ввіз цих фруктів з колишніх колоній. Збитки для американських ТНК «Доу» та «Чекіта» сягали майже 190 млн доларів США (табл.1.4.).

Прагнучи захистити свої економічні інтереси, Сполучені Штати Америки в СОТ виступили з заявою про те, що запровадження низки пільг на імпорт бананів з країн Африки є несправедливими стосовно інших країн-учасниць СОТ. Тому США запровадили санкції проти Європейського Союзу, що призвело до вагомих збитків. В більшості випадків постраждали німецькі виробники кави та французькі продуценти портфелів та сумочок [18].

За багатосторонньою багатогалузевою моделлю Р. Осса [51], уряди застосовують тарифи для:

- маніпулювання умовами міжнародної торгівлі;
- відмивання коштів з інших держав;
- для захисту галузей, які є важливі у політичному аспекті.

Однією з головних причин виникнення торговельної суперечки між державами є недотримання двосторонніх, регіональних чи глобальних домовленостей однією із сторін-контрагентів, що призводить до втрати або зменшення переваг іншої сторони торговельної угоди.

Таблиця 1.4.

Характерні особливості торговельних війн

Період	Умови виникнення торговельної війни	Приклади торговельних війн	Заборони та обмеження на торгівлю	Перетворення в військовий конфлікт	Мають руйнівні наслідки для сторін конфлікту	Мають негативні наслідки для світової економіки
Торгівельні війни у давнину	Торгівельне суперництво між сусідніми країнами	Пелопоннеська війна між Афінами та Мегерами (5 ст. до н.е.)	+	+	+	-
Торгівельні війни у колоніальний період	Колоніальна боротьба між провідними державами світу	Торгівельна війна між Голландією та Іспанією (16-17 ст)	+	+	+	-
Торгівельні війни XIX ст.	Поява протекціонізму, процеси індустріалізації та урбанізації	Опіумні війни між Британією та Китаєм (1839-1842 рр., 1856-1858 рр.)	+	+	+	-
Торгівельні війни XX ст.	Деколонізація, поява економічних союзів,, становлення ГАТТ	«Бананова війна» між США та Іспанією (1898-1934 рр.), закон о тарифах Смута-Хоулі (1930-1934 рр.), англо-ірландська торговельна війна (1932-1938 рр.), «бананові війни» між ЄС та країнами Латинської Америки (1993-2012 рр.).	+	-	+	+
Сучасні торговельні війни	Глобалізація світової економіки, взаємозалежність країн, часте повторення кризисів	Торгівельна війна між Японією та Південною Кореєю, торговельна війна між США та Китаєм	+	-	+	+

Джерело: [31]

В історичній ретроспективі аналіз природи походження міжнародних торговельних суперечок дозволяє виокремити такі їх типи (залежно від мотиву поведінки ініціатора суперечки):

– протекціоністські (захист національного ринку від іноземних товарів та послуг та створення сприятливих умов для закордонної діяльності внутрішніх виробників);

– політичні (незадоволення внутрішньою і зовнішньою політикою країн, територіальні претензії);

– ідеологічні (різні системи цінностей, які переважають у суспільствах різних країн [10]).

Торговельна війна асоціюється з найбільшою інтенсивністю напруги у взаємних торговельних відносинах країн, методами досягнення якої є найбільш жорсткі інструменти зовнішньоторговельної політики – торговельна блокада, торговельне ембарго та бойкот. Взаємне запровадження країнами певних заходів (підвищення/зниження експортних/імпортних мит, використання нетарифних заходів, підвищення/зниження експортних/імпортних квот, встановлення демпінгових цін, оголошення товарів та послуг конкурентів шкідливою для споживачів та/або екології та ін.) відповідають відносно легкій стадії суперечливості зовнішньоторговельних відносин – торговельному конфлікту. Основною ознакою торговельної війни як найвищої стадії максимального міждержавного торговельного конфлікту є перевага політичного підтексту з боку країни-ініціатора. Практично у всіх випадках торговельні обмеження, що застосовуються країнами під час війни, реалізуються у формі санкцій [19].

Ще однією вагомою ознакою торговельного конфлікту, що дозволяє трактувати його як торговельну війну, можна вважати значні економічні втрати, що її супроводжують – як для країн-сторін конфлікту, так й для міжнародної економіки в цілому (рис. 1.5.). В кінцевому підсумку ефект від застосування торговельних обмежень на імпортні товари зі сторони країни-ініціатора може бути зведений нанівець у результаті симетричних дій держави-об'єкта. Глобальний характер торговельної війни має вплив і на інші країни, які не є

безпосередніми учасниками конфлікту, однак можуть отримати як позитивні, так і негативні наслідки для національної економіки.

Основні знаки торговельної війни	Найвищий ступень суперечливості зовнішньоторговельних відносин
	Проактивний характер захисту національних інтересів
	Значні економічні втрати для учасників та глобальної економіки
	Опосередкований вплив на інші держави
	Динамічний, дуалістичний та системний характер
	Симетричність торговельних обмежень (санкцій та контрсанкцій)
	Засіб примусу до коригування політичного курсу
	Інструмент реалізації агресивної зовнішньополітичної стратегії

Рис. 1.5. - Основні ознаки торговельної війни

Джерело: [19]

Серед головних методів ведення торговельних війн варто виокремити: визначення групи «чуттєвих» товарів та запровадження стосовно них заборонених або надто високих митних тарифів; запровадження економічних торговельних санкцій відносно певної держави у вигляді заборони імпорту певних товарів; запровадження ліцензованого імпорту певних груп товарів та послуг; застосування експортних субсидій для пріоритетних галузей та підприємств; використання особливого режиму стандартизації та сертифікації продукції, запровадження особливих санітарних та фітосанітарних норм; обмеження чи часткова заборона участі іноземних компаній та фізичних осіб в купівлі землі, нерухомого майна.

В комплексі методів та засобів ведення світових торговельних війн можна виокремити тарифний, який найчастіше використовують та він є найбільш ефективний. Найбільші труднощі полягають у тому, щоби асиметрично дати відповідь на торговельні обмеження, оскільки вони можуть трактуватися як методи протекціонізму [2].

Розділ 2

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВОЄН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

2.1. Сучасні детермінанти торговельних конфліктів у світовому господарстві

За різноманітними теоретичними підходами, можна зробити низку таких припущень:

1. світові торговельні війни мають негативні наслідки для всіх країн-учасниць-конфлікту, оскільки загалом знижують ефект добробуту;
2. в межах взаємної торгівлі є можливими обидва сценарії, проте зазвичай втрати будуть мати обидві сторони;
3. навіть за умови, що “велика країна” має вигоди від ведення торговельної війни, загальний світовий добробут знижується [21].

Суперечки між США та Європою виникли на фоні взаємних зв'язків певних європейських країн з Росією, яку США вважають однією з країн, що становлять загрозу національній безпеці. США, запроваджуючи тарифні заходи, намагаються примусити певні країни ЄС зменшити співпрацю з Росією і зробити її більш поступливою [21].

Станом на 2019 р. США вважається країною з найбільшою кількістю протекціоністських заходів стосовно торговельних партнерів та проти якої використовують аналогічні дії [30]. У лютому 2020 р. СОТ заявила, що зростання обсягів світової торгівлі товарами та послугами сповільнилось у 2019 р. порівняно з попередніми роками до 3,7 %, що пояснюється головним чином впровадженими протекціоністськими заходами. Однак, як показує практика [29], незважаючи на значні заходи протекціонізму, США застосовують найнижчі імпорتنі тарифів у світі. Середнє значення імпортного мита США у 2019 р. дорівнює близько 3,4 % (найвищий є у Південній Кореї - 13,6 %), в Аргентині середній рівень дорівнює 13,5 % та Бразилії з показником у 13,4 %; найменший рівень імпортного мита є в Австралії (2,4 %) [21].

За даними, наданими СОТ, що показують частоту застосування нетарифних заходів (санітарні та фітосанітарні заходи, технічні бар'єри, антидемпінгові, компенсаційні, захисні, спеціальні захисні мита, кількісні обмеження, різноманітні нетарифні заходи), говорять про те, що інтеграційна структура є найменш протекціоністською владою в об'єднанні ЄС-США-Китай. У 2019 р. органи європейської влади запровадили та застосовували сукупно 2 318 нетарифних заходів, переважна більшість з яких становила технічні бар'єрів (1133), санітарні та фітосанітарні заходи (698) [21]. США показали себе як найбільш протекціоністський торговельний суб'єкт, оскільки протягом останніх десяти років застосовувалися 5 393 нетарифних заходів, кількість яких у 2,3 рази перевищує кількість аналогічних заходів у ЄС [31]. Переважна більшість бар'єрів у світовій торгівлі припадає на санітарні, фітосанітарні (2929) та технічні бар'єри (1585). Китай займає друге місце у застосуванні нетарифних бар'єрів – 3014, переважна більшість з них є технічними бар'єрами (1386) [31]. Можна стверджувати, що, хоча країни Євросоюзу запроваджують нетарифні заходи, що мають значний вплив на торгівлю з третіми державами, вони не можуть вважатися ініціаторами чи головними ідеологами цієї тенденції [21].

Таблиця 2.1.

Світові торговельні війни у світовому господарстві

Учасники	Причини
США - ЄС	Застосування заходів прямого та прихованого протекціонізму
	Примусове застосування власних стандартів
	Недотримання правил режиму найбільшого сприяння
	Зловживання дозволеними СОТ антидемпінговими засобами
США - Китай	Штучне завищення курсу юаня
	Обмеження експорту
	Нелегальний китайський експорт
Китай - ЄС	Диктування Китаю власних стандартів
	Спекуляції тарифами на експорт
Росія - інші країни	Заходи прямого та прихованого протекціонізму
	Зловживання фітосанітарними нормами
	Використання економічної залежності інших держав, для досягнення своїх політичних цілей

Джерело: [2]

Основними першопричинами торговельних війн є: збільшення обсягів міжнародної торгівлі; зміна звичних мережевих ланцюгів виробництва, торгівлі та створення доданої вартості; зростання міжнародної торгівлі послугами; диспропорції експортно-імпортних операцій низки держав, що має наслідком дефіцит торговельного балансу. Протягом останніх 60 років спостерігається значне, більш як удвічі, зростання обсягів міжнародної торгівлі товарами – з 16,61% ВВП у 1960 р. до 45,86% ВВП у 2018 р. (табл. 2.2.) [3].

Таблиця 2.2.

Світова торгівля товарами (% ВВП)

Країни, групи країн	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2018	2019	2020
США	6,63	7,98	16,89	15,27	19,91	21,66	20,76	19,65	18,37
Китай	8,74	4,95	19,90	31,99	39,15	48,86	33,27	32,06	31,57
Канада	29,39	35,35	47,57	42,24	70,01	48,86	53,50	52,27	48,95
Мексика	14,95	10,88	19,58	32,25	48,85	57,53	75,86	73,11	75,51
Перу	31,57	22,48	35,68	22,39	27,77	44,62	41,48	39,38	38,88
В'єтнам	–	–	–	79,67	96,63	135,49	195,98	197,64	201,17
Японія	19,29	17,97	24,58	16,69	17,28	25,42	29,51	27,71	25,24
Франція	21,13	25,08	35,78	35,54	48,93	42,94	45,12	44,91	40,72
Німеччина	29,73	40,08	43,84	53,98	68,12	71,56	70,04	66,32	29,73
Велика Британія	32,28	31,61	39,95	37,34	37,47	40,64	39,94	40,49	37,60
Україна	–	–	–	21,1	88,11	79,59	79,76	71,92	66,33
ЄС	27,23	30,38	40,66	39,97	59,25	63,71	71,11	70,04	66,73
Світ	16,61	19,35	33,89	30,04	38,42	42,19	45,86	43,96	42,08

Джерело: [3]

Торговельна війна у 2018–2019 рр. між США та Китаєм і поширення її наслідків на інші держави спричинило скорочення світової торгівлі у 2019 р. В порівнянні з 2018 р. до 43,96% ВВП. У 2020 році вплив економічних ефектів світової торговельної війни та економічних бар'єрів через поширення COVID-19 призвів до стійкого зменшення міжнародної торгівлі до 42,08% ВВП [9]. Це вказує на чутливість світової торгівлі до різноманітних зовнішніх стресів, політичної нестабільності, торговельних бар'єрів. У 2020–2021 рр. напруженість у взаємній торгівлі між розвиненими країнами залишалася доволі високою.

Головною причиною торговельної війни є зменшення торговельного дисбалансу – різницею між експортом та імпортом товарів та послуг. До початку торговельної війни у 2017 р. експорт товарів США у світовій торгівлі дорівнювала 9,0%, а частка імпорту становила 13,7%. Найперше США підняли митні ставки на такі товари, як сонячні панелі, сталь та алюміній. Після того Китай підняв митні ставки на товари зі США як відповідь на дискримінаційні заходи з боку США щодо збільшення тарифних ставок на товари китайського виробництва. США проінформували Китай про запровадження додаткових мит з липня 2018р. Розмір збільшення мит головним чином визначався типом товару, часткою імпорту та величиною імпортозалежності економіки. Згодом збільшився й перелік видів продукції: так, якщо спочатку це були переважно основні засоби та виробничі запаси, то згодом це були в основному споживчі товари. Торговельна війна протягом 2018–2019рр. спричинила понад потрійне зростання середньої митної ставки США на імпорт – з 1,6% до 5,4% [40].

У недалекій перспективі зростання імпортних мит спричинить значне зростання цін на іноземні товари в усіх регіонах. А це, своєю чергою, спричинить зростання ціни імпортованих проміжних матеріалів для підприємств, а це буде сприяти зростанню їх виробничих витрат. Беручи до уваги необхідність часу для процесу імпортозаміщення виробничої продукції та на скорочення пропозиції, з якими зіштовхуються внутрішні виробники, споживчі ціни будуть зростати і у середньостроковому періоді. Більше того, ці наслідки загострюються реагуванням монетарної політики, зростанням країнового ризику при позиках, всеохоплюючим характером торговельних війн та невизначеністю часу дії підвищених тарифів. Як реакція на інфляційний тиск центральні банки посилюють монетарну політику, підвищуючи реальну процентну ставку, а це скорочує попит підприємств на капітал, скорочує інвестиції та споживання. Загалом світове зростання митних ставок, пов'язане з торговельною війною, спричинить зниження реального ВВП у всіх регіонах [9]. Торговельна війна між США та Китаєм має негативні наслідки для світового господарства загалом, та для певних держав, зокрема. Нестабільність на міжнародних ринках чинить свій

вплив на суспільство та країни через мегатренд, який поширюється і має результатом формування на карті світу регіональних об'єднань, у яких розвивається конкуренція та протистояння, а це, своєю чергою, веде до дестабілізації односторонніх та багатосторонніх економічних відносин [9].

Для оцінки впливу торговельних війн на економіки сторін такої війни та інших країн використовуються різні моделі, які ілюструють торгові відносини між основними учасниками. Модель глобальної торгівлі була запропонована Центром аналізу глобальної торгівлі та Світовою організацією торгівлі, за основу бере модель загальної рівноваги та слугує для прогнозування світової торгівлі та оцінювання середньо- та довгострокових економічних ефектів широкого спектра глобальної та національної торговельної політики.

Таблиця 2.3.

Класифікація моделей оцінки наслідків торговельних війн

Назва моделі	Характеристика моделі	Результати розрахунків
Модель глобальної торгівлі	Модель слугує для прогнозування середньотермінових економічних наслідків світових торговельних конфліктів. Сценарій базується на оцінках зміни тарифів (початкового або наслідкового підвищення тарифів)	Світовий ВВП: $-1,96\%$ у 2022 р. порівняно з 2017 р. Світова торгівля: -17% , порівняно з базовим значенням. Безробіття: $+1,15\%$ висококваліфікованих, $+1,74\%$ низькокваліфікованих працівників
Глобальна інтегрована монетарна та фіскальна модель, Міжнародний валютний фонд	Модель аналізує взаємні торговельні потоки та відслідковує відносну динаміку цін для США, зони євро та решту країн	Світовий ВВП: $-0,7\%$ у перший рік; -1% через два роки; від $-1,1\%$ до $-3,0\%$ через три роки; від -3% до -4% у довгостроковій перспективі при підвищенні тарифів на 60% . Інвестиції: від $-1,4\%$ до $-2,8\%$ через два роки
Модель торгівлі загальної рівноваги	Модель загальної рівноваги, застосована з припущенням щодо підвищення імпортних митних ставок на $30-60\%$	Світовий ВВП: від -2% до -3% у довгостроковій перспективі

Міжнародна макроекономічна модель	Мультирегіональна перспективна модель динамічної стохастичної загальної рівноваги для оцінювання наслідків впливу торговельних війн	Світовий ВВП: $-0,7\%$ у перший рік; $-1,1\%$ через три роки при 10% підвищенні мита. Загальна факторна продуктивність: $-1,75\%$, що додатково впливатиме на світовий реальний ВВП (приблизно від $-0,2\%$ до $-0,5\%$ ВВП)
Глобальна макроекономічна модель, Європейський центральний банк (ECB-Global 2.0)	Модель з оцінками багатьох каналів поширення міжнародного шоку, зокрема зміни у світовій торгівлі, тарифів, експортного ціноутворення	Обсяг виробництва США: $-0,1\%$. Обсяг виробництва Китаю: $-0,25\%$. Зменшення світового ВВП залежить від розміру зміни тарифів

Джерело: [3]

Для аналізу впливу торговельної війни між США та Китаєм на світове господарство використаємо кореляційно-регресійний аналіз статистичного пакета Eviews. Для даного дослідження використано статистичні дані за 2013–2021 рр. зі статистичної бази Світового банку та Міжнародного валютного фонду [54]. Кореляційно-регресійний аналіз базується на основі моделі (опис використаних змінних рис. 2.1.).

Позначення змінних	Характеристика	Тип
GDP_world	Світовий ВВП, млрд дол.США	Залежна змінна
GDP_word_L	Лагове значення залежної змінної	Незалежна змінна
Export_world	Світовий експорт, млрд. Дол США	Незалежна змінна
TRADE_WAR	Торговельна війна (0 — відсутність)	Незалежна змінна

Рівняння даної моделі матиме такий вигляд:

$$GDP_word = 2,83 + 0,11*Export_word + 0,01*TRADE_WAR + 0,68*GDPword-L$$

(1.49) (1.82)** (1.84)*** (3.21)*

$$Adj R^2 = 0,69 \quad DW=1,20$$

$Adj R^2$ – скоригований коефіцієнт детермінації, DW – статистика Дарбіна – Вотсона, у дужках подано критерій Ст'юдента та статистичну достовірність

гіпотези: * – гіпотеза відкидається на рівні статистичної значущості 1%, ** – гіпотеза відкидається на рівні статистичної значущості 5%, *** – гіпотеза відкидається на рівні статистичної значущості 10%. Модель є статистично значущою, оскільки коефіцієнт детермінації становить, скоригований коефіцієнт детермінації перебуває на рівні 0,69. Статистика Дарбіна – Вотсона перебуває в допустимих межах ($DW=1,20$), що говорить про відсутність автокореляції залишків регресійного рівняння. Отже, з результатів моделі випливає, що вплив торговельної війни на світовий ВВП хоча і є позитивним, однак дуже слабким (0,01). Це можна пояснити тим, що така країна як Китай буде мати значні втрати від обмеження на експорт до США, в той же час треті країни збільшуватимуть обсяги експорту до США, і таким чином будуть замінювати товари китайського виробництва. Однак, варто відзначити, що торговельна війна має більш негативне забарвлення впливу на світову економіку, аніж застосування тарифних обмежень.

Для України торговельна війна між Китаєм та США, а також США та низкою інших країн світу теж матиме вплив, зокрема у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних підприємств, що матиме наслідком зниження ВВП на 0,13–1,7% протягом 2020–2022 рр. За статистичними даними експорт товарів до США протягом 2018–2020 рр. скоротився на 127,4 млн дол. США (з 1111,4 млн дол. США у 2018 р. до 983,9 млн дол. США у 2020 р.), або на 11,5%. Частка експорту товарів та послуг у ВВП у 2019 р. в порівнянні з 2018 р. скоротилася на 2,4%, а у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. – на 3,9%. За 2019 р. індекс промислової продукції зменшився на 0,5%, наприклад, у металургії – на 1,4%, порівняно з попереднім роком. Таке падіння спричинене послабленням глобального попиту через торговельні війни, жорстку конкуренцію та протекціоністські заходи зі сторони інших держав на важливих для України ринках [3].

Для ефективного вирішення конфліктів, що виникають у світовій торгівлі між ворогуючими країнами, зазвичай використовують міжнародний комерційний арбітраж та система СОТ. Значна кількість розбіжностей та спорів, які виникають під час виконання зовнішніх контрактів, вирішуються за

допомогою міжнародного комерційного арбітражу. Вперше він виник у Великобританії на Європейському континенті, однак, широкого застосування та отримання належного правового статусу він набув лише у ХХ ст. Підприємці різних держав, під час укладення контрактів, зазвичай надають перевагу арбітражному розгляду спорів аніж судовому. Його перевагами є: доволі швидкий розгляд; добровільність підпорядкування спору арбітражу; висока професійність та нейтралітет арбітрів, а також вільний вибір сторонами тих арбітрів, яких вони вважають найбільш кваліфікованими для вирішення конкретного спору; конфіденційність розгляду спорів; практично невелика ціна арбітражного розгляду порівняно із судовим; арбітражне рішення оскарженню не підлягає.

В інституціональній структурі міжнародного арбітражу головне місце займає Комісія ООН з питань права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), яка не є міжнародним арбітражним центром, але вона розробила низку документів з уніфікації права міжнародного арбітражу, тобто це типові правила щодо доарбітражного врегулювання суперечок [17].

Ще одним методом врегулювання міжнародних торговельних суперечок є механізм вирішення спорів у СОТ. Врегулювання суперечок у СОТ є універсальною за своїм змістом системою, яка підтверджує, що вирішення конфлікту у цій організації досить відрізняється від вирішення спору в національному чи міжнародному суді, оскільки воно поєднує в собі дипломатичні, судові та арбітражні методи.

Шляхи вирішення конфліктів у СОТ передбачають «полегшення» взаємних відносин як між країнами – членами СОТ, так і між країнами, що не є членами СОТ, оскільки країни – члени СОТ зобов'язані звертатися до органів врегулювання спорів СОТ при виникненні економічних конфліктів.

2.2. Вплив неопротекціонізму та торговельних воєн на світову економіку (на прикладі торговельної війни США та Китаю)

Аналізуючи наслідки торговельної війни між США та Китаєм за макроекономічними показниками, то доволі важко стверджувати хто вийшов з неї переможцем. Так, у 2020 р. ВВП Китаю був значно вищий, ніж у кінці 2019 р. У США ж, навпаки, за цей період в економіці зафіксовано спад в 9,5 %, що в перерахунку на рік дорівнює 32,9 % і є найбільшим падінням починаючи з 40-х років ХХ століття. При цьому спостерігалось значне укріплення національної валюти Китаю, а долар США, навпаки, втрачав свої позиції [7].

Торговельна війна, фактично, була розпочата президентом США Д. Трампом, що було пов'язано, перш за все, з побоюванням прогнозованої у найближчому майбутньому новою фінансово-економічною кризою, яка може стати причиною нових дисбалансів через перекося у розподілі торговельних та фінансових ресурсів у світовому господарстві. Загалом існує кілька основних причин початку торговельної війни між цими країнами-лідерами. Першою причиною є дисбаланс експорту та імпорту товарів та послуг між цими державами. США та Китай створюють майже 40% світового валового внутрішнього продукту. Експорт із США до Китаю зріс із показника 3,9 млрд дол. США у 1985 р. до 120 млрд дол. США у 2018 році, а експорт з Китаю в США – з 4,8 млрд дол. США до 540 млрд дол. США за той же період. Таким чином, дефіцит торгівлі у США досяг майже 420 млрд дол. США, а на 40% ВВП штатів Мічиган та Луїзіана створюється завдяки міжнародній торгівлі. Варто зазначити, що Китай має найбільші резерви на форекс, а також є найкрупнішим утримувачем американських боргових зобов'язань (1,17 трлн дол. США станом на січень 2018 р.) [18]. Аналізуючи структуру експорту та імпорту, можна говорити про те, що торговельна війна є причиною дефіциту у виробництві трудомісткої продукції, що дзеркально відображається на економіках інших держав, у тому числі високорозвинених. Основною метою для США є зниження дефіциту на 100 млрд дол. США у найближчі роки, не допустивши впливу можливої економічної кризи. Іншою важливою причиною економічного тиску

США на Китай стала потенційна масштабна загроза крадіжки інтелектуальної власності США китайськими компаніями. За відомостями Комісії з розкрадання інтелектуальної власності США, кожного року збиток через промисловий шпіонаж та законодавчі прогалини варіюється в межах 225-600 млрд дол. США [23]. Третьою причиною можна вважати всеохоплюючу державну підтримку Китаю вітчизняних товаровиробників з метою підвищення технологічної модернізації. Можна сказати, що мова йде про моменти імпортозаміщення, що має значний вплив на конкурентну боротьбу у світовому господарстві та робить нерівні умови доступу до ринків товарів та послуг інших держав у різних галузях промислового виробництва. Центральне місце у цій підтримці належить оборонному комплексу. Так, станом на 2017 рік оборонні витрати країни дорівнювали 150 млрд дол. США, що практично в 4 рази вище у порівнянні з 2007 роком. Торговельна війна між державами характеризувалася введенням США у січні 2018 року 30% тарифу на імпорт китайських сонячних батарей терміном на 4 роки з наступним поступовим щорічним скороченням до 15%. Це пояснюють тим, що Китай посідає перше місце у світі за виробництвом устаткування, що виготовляє альтернативні джерела електроенергії. Окрім цього, було запроваджено низку заборон на імпорт побутової техніки періодом на 3 роки. Торговельна війна негласно триває й дотепер і характеризується взаємним підвищенням митних ставок та квотних обмежень. Про глобальність наслідків говорити доволі складно, однак станом на 2019 року помітно було, що у суперництві програє економіка Китаю. У той же час, як імпорт товарів у США зріс до історичного максимуму в 1,27 трильйона доларів у 2019 року [23]. Після запровадження низки обмежень зі сторони Китаю у США спостерігався значний попит на заборонену для ввезення продукцію у низці інших держав. Так, у партнера США по імпорту – В'єтнамі спостерігався найбільший попит з боку Сполучених Штатів, як в абсолютних, так і у відносних величинах.

Можна з впевненістю говорити, що США має потенціал експортувати набагато більше. Лише 1% американських фірм експортують товари чи послуги. Як наслідок, США є третім найкрупнішим експортером у світі та відстає лише

від Китаю та Європейського Союзу [6]. У США наявні значні поклади корисних копалин, що дозволяє країні доволі успішно розвивати й хімічну промисловість (62 млрд дол. США на рік), продукувати мазут (42 млрд дол. США на рік), нафтопродукти (111 млрд дол. США) та пластик (38 млрд дол. США). Споживчі товари у США становлять 12% експорту або 206 млрд дол. США [10]. Однак, хоча багато американських економічних показників, включаючи ВВП, демонструють загальне економічне зростання, інші ілюструють різні ступені повільного зростання чи економічного падіння головних макроекономічних показників. Наприклад, державний борг, що постійно зростає та вже кілька років тому перевищив показник свого співвідношення до ВВП часів Другої світової війни [6]. До слабких сторін економіки США також можна віднести і надто високі витрати з бюджету на оборону. За результатами підрахунків: у 2018 році більше третини оборонних витрат світу належить саме США (648,8 млрд дол. США), хоча цей же показник у Китаї становить 250 млрд дол. США. Звичайно, можливості розвитку економіки США доволі значні, але у економічній стратегії має переважати нарощення потужностей виробництва капіталомістких товарів на експорт. Незважаючи на те, що одним із найбільших ринків збуту все ще є Китай, з початком торговельної війни США мусять шукати нові ринки збуту для своєї продукції. Як і у всіх держав світу, у США теж є ймовірні загрози економіці, які можуть підірвати стабільність та перешкодити сталому економічному розвитку. Найбільш негативним моментом, що викликає занепокоєння у торговельній війні з Китаєм є постійно зростаюча державна заборгованість. Саме Китай станом на травень 2019 року був найбільшим тримачем боргу США (1,11 трлн дол. США), слідом за ним йшла Японія (1,1 трлн дол. США) та Велика Британія (332 млрд дол. США) [7]. Вимога виплат цих держав при фінансовій нестабільності може спричинити суттєві дисбаланси як у фінансовій системі, так і в міжнародній торгівлі держави. Доволі сильними сторонами китайської економіки можна вважати потужний промисловий потенціал та великий ринок робочої сили. Прийнято виділяти 8 промислових «китів» Китаю, які створюють позитивну динаміку росту макроекономічних показників. Ними є: електронна

комерція; виробництво чистої електроенергії; охорона здоров'я; харчова промисловість; електротранспорт; очищення води; логістика та торгівля предметами розкоші. Ще станом на 2017 рік промисловість Китаю забезпечувала 40,5% ВВП, і у 2022 році країна рухається у бік технологічного оновлення індустріального виробництва. Ринок кваліфікованої робочої сили можна також віднести до переваг китайської економіки. Всього за десятирічний період (з 2007 по 2016 рр.) він зріс на 20%, при цьому поштовхом став розвиток південно-східних регіонів, де комфортніші умови роботи та оплати праці [1]. Серед слабких сторін Китаю можна виокремити енергозалежність та залежність від імпорту основних торговельних партнерів. Держава застосовує активні заходи щодо скорочення імпортової залежності країни, яка все ще залишається на високому рівні. Скорочення виробничих баз як один із кроків скорочення показника дефіциту торгівлі веде до зменшення різниці між експортом та імпортом з 63 млрд дол. США у 2017-18 роках до 53,56 млрд дол. США у 2018-19 рр. [23]. Крім того, у Китаї є значні можливості науково-технологічної модернізації. Країні вкрай необхідні інтелектуальні ресурси для виготовлення власної наукомісткої продукції. Така стратегія може зменшити залежність від імпорту зі США та країн Євросоюзу. Для цього потрібна загальнодержавна підтримка уряду внутрішніх виробників та експортерів, створення умов для залучення іноземних фахівців. З подальшим посиленням економічного протистояння зі США Китаю потрібно буде переорієнтуватися на нові ринки збуту, ними можуть стати країни Центральної та Південної Азії, та посилювати співпрацю з країнами ЄС. Доволі перспективним напрямком може стати об'єднання АСЕАН, якщо Китаю вдасться там поступово заглибити нерівність економічного розвитку його членів, а також витіснити політико-економічний вплив США. Варто звернути увагу й на основні загрози Китаю у торговельній війні зі США. Такою загрозою можна вважати постійно зростаючий рівень безробіття. Офіційна китайська статистика щодо втрат робочих місць внаслідок торговельної війни США та Китаю не подає чітких даних, але економічні опитування, проведені двома китайськими банками, свідчать про те, що торгівля

в промисловому секторі зазнала значних втрат до 1,9 мільйона робочих місць. Залежність у виробництві високотехнологічної продукції від наукових розробок та комплектуючих є також значним викликом, який китайський уряд намагається вирішити через запровадження державних програм із посилення науково-дослідницького потенціалу. Ще однією загрозою може стати ескалація політико-економічного (та військового) протистояння з Тайванем (табл. 2.4.).

Таблиця 2.4.

SWOT-аналіз США та Китаю у торговельній війні

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>США: Лідерські позиції на глобальних ринках високотехнологічної, оборонної та космічної продукції. Значні запаси корисних копалин. Сильне торговельне лоббі у світі. Підвищений попит на енергоресурси для виробництва.</p> <p>Китай: Потужний високорозвинений промисловий потенціал. Місткий ринок робочої сили з високою продуктивністю праці. Лідерство у створенні доданої вартості для великих світових корпорацій.</p>	<p>США: Великий рівень державної заборгованості, торговельна залежність від Китаю. Великі витрати бюджету на оборонну промисловість.</p> <p>Китай: Нерівномірний економічний розвиток регіонів. Основна орієнтація на експорт, імпортозалежна від інших держав економіка. Найвища густота народонаселення у світі.</p>
Можливості	Загрози
<p>США: Зростання експортних потужностей у виробництві капіталомісткої продукції з високою доданою вартістю. Завоювання нових ринків збуту у конкурентній боротьбі з Китаєм та Японією за споживача.</p> <p>Китай: Науково-технологічна модернізація країни. Загальнодержавна підтримка урядом внутрішніх виробників та експортерів. Освоєння нових ринків збуту, зокрема Центральної та Південної Азії, зміцнення співпраці з країнами ЄС.</p>	<p>США: Загроза технічного дефолту як наслідок законодавчого обмеження рівня державного боргу. Зростання витрат на ведення військових дій у світі, підтримку союзників, подолання природних катастроф (урагани, повені). Значні збитки від торговельної війни з Китаєм.</p> <p>Китай: Постійно зростаючий рівень безробіття. Залежність у виробництві високотехнологічної продукції від наукових розробок та комплектуючих деталей. Політико-економічні протиріччя з Тайванем</p>

Джерело: складено автором

Отже, за результатами SWOT-аналізу сильних та слабких сторін, а також можливостей та загроз США та Китаю можна виокремити головні чинники економічних успіхів не тільки у торговельному аспекті, а й у економіках в цілому. Якщо говорити про розмір капіталізації технологічних компаній, то тут

перевагу мають США зі значним відривом, мова йде про компанії Microsoft, Amazon.com, Apple та Facebook проти китайського Alibaba та Tencent (3,2 трлн дол. США проти 800 млрд дол. США). За обсягом інвестицій у венчурний капітал у 2018 році Китай наздогнав США у цьому показникові і становив близько 120 млрд. Дол. США. Модель приватного капіталу використовується для створення перспективних корпорацій. Американські компанії сьогодні мають перевагу у контролі більшої частини інтелектуальної власності та знижуючи продуктивність своїх китайських конкурентів (70 млрд дол. США проти 9 млрд дол. США за 2018 рік). У сфері залучення інтелектуального потенціалу мова йде про залучення талановитих працівників у сфері високих інформаційних технологій. Лідерами тут є США з показником 13,9%, Китай – 8,9%, Індія – 8,5%, Німеччина – 4,6% та Велика Британія – 3,9%. Працівники у США мають більшу продуктивність за годину і продовжують працювати з такими чутливими технологіями, як аерокосмічна продукція [23].

Отже, загалом, торговельна війна вкрай негативно вплинула на економіку обох держав, як Китаю та США. Протягом 2018 року китайські компанії втратили 2,4 трлн дол. У цьому ж році у Китаї було зафіксовано найнижчий рівень економічного зростання за останні 28 років. Китайська національна валюта впала до мінімального рівня за останні 11 років. Однак, така девальвація грошової одиниці США трактує як просте маніпулювання Китаю валютним курсом, з метою спричинення економічних збитків Америці. Протягом тарифної війни зазнали збитки й американські фірми Apple, Ford та ін. Найбільше від тарифних сутичок постраждали американські фермери. Однак, «тарифна війна» спричинила втрати не лише сторін конфлікту, але й мала негативний вплив на світову економіку. Вихрдячи з ситуації, протягом грудня 2018 – березня 2019 року глави держав домовилися про припинення торговельної війни та сісти за стіл переговорів. Однак, повністю домовитися так і не вдалося, залишилися чинними обмеження на імпорتنі товари, але й подекуди почали зростати. 24 серпня 2019 року Д. Трамп оголосив про те, що з 1-го вересня тарифи будуть на рівні 15 % на китайські товари обсягом у 300 мільярдів доларів США, а вже з 1-

го жовтня – на рівні 30 % на китайські товари обсягом у 250 мільярдів доларів США. Дещо пізніше розпочалися чергові переговори між главами держав щодо вирішення цього конфлікту, але пандемія внесла свої корективи у відносини США та Китаю і наслідком стало їх погіршення. Тодішній Президент США Дональд Трамп намагався переконати світ, що COVID-19 – це біологічна зброя спрямована проти Америки [6].

Торговельна війна між Китаєм і США спричинена також двома важливими чинниками, що відіграють важливу роль у китайсько-американських відносинах. Найперше, це стосується постійної конкуренції між Китаєм та США за економічне та технологічне домінування у світовому господарстві. Другою причиною було зростання популістських, ізоляціоністських та протекціоністських тенденцій у цілому світі. Запровадження протекціоністських економічних заходів з американського боку відбулося на фоні економічного та політичного суперництва між КНР та Сполученими Штатами [32]. Саме впровадження в життя Стратегії «Зроблено в Китаї – 2025 рік» можна вважати відправною точкою початку торгової війни між США і КНР. Ця стратегія була затверджена у 2015 р. Держрадою КНР, яка, фактично, є першим десятирічним планом розвитку економіки країни. У цій стратегії було визначено низку пріоритетних напрямів: підвищення інноваційного потенціалу обробного сектора, його структурна перебудова, зростання рівня інтеграції інформаційних технологій та промисловості, зміцнення виробничого потенціалу основних галузей промисловості, активне створення китайських брендів, створення екологічно чистих виробництв, розвиток сектору виробничих послуг [15].

Американо-китайська торговельна війна фактично розпочалося з того, що США підвищили мита на сталь та алюміній. Як відповідь, Китай застосував ідентичні заходи, шляхом підвищення мит на американську продукцію загальною вартістю 3 млрд дол. США. Наступним кроком Сполучених Штатів стало оголошення про підвищення митних ставок на загальну вартість 50 млрд дол. США. Наступним кроком Китаю стало підвищенням мит на ідентичну суму. Ці суперечності почали набувати все більш принципового характеру, і врешті

решт США підвищили мита на 200 млрд дол. США. Однак, коли КНР заявила про чергові симетричні дії зі своєї сторони, то Сполучені Штати заявили про введення мит на весь китайський імпорт, що дорівнює 500 млрд дол. США [33].

Ще однією з базових причин розгортання американо-китайської торгової війни був надто великий відтік інтелектуальної власності США до Китаю. Слід сказати, що на інтелектуальну власність припадає майже 30% усіх послуг, що експортуються зі Сполучених Штатів по всьому світу, і США остерігаються, що надто багато інтелектуальної власності, перетікає до китайських фірм. Поясненням може бути те, що КНР, на думку США, «вимагає або змушує іноземні фірми передати технології як умову для забезпечення інвестиційної діяльності» [6]. Китай акумулює технології (зокрема, у таких галузях, як енергетика та телекомунікації), які необхідні для того, щоби промислова стратегія була успішною. Китай відкрито прагне швидко та успішно розвивати національний ринок інтелектуальної власності. Однією з причин, чому США хочуть контролювати економічний розвиток Китаю, є те, що переважна більшість планів стратегії «Зроблено в Китаї – 2025 рік» орієнтована на закриття ринків аутсайдерам, збільшуючи інвестиції в інші держави. Наприклад, Китай намагалися зміцнити свою самодостатність у базових інфраструктурних матеріалах до 40% до 2020 р. і до 80% до 2025 р., що, ймовірно, зашкодить іноземним виробникам [32].

Важливо зазначити, що американо-китайська торговельна війна впливає на глобальну економічну ситуацію. Пояснюється це тим, що Китай знаходиться у центрі міжнародної мережі поставок і будь-які порушення у торгівлі між США і Китаєм ймовірно призведуть до значних негативних наслідків здійснення зовнішньоекономічних операцій [5]. Так, щорічно компанія Apple поставляла майже 900 об'єктів по світу загалом, а 358 із них знаходилися в Китаї порівняно зі 137 в Японії, 64 у США, 55 на Тайвані та 34 в Південній Кореї. Компанія Intel також володіє близько десяти об'єктами, що постачають Apple, два з яких знаходяться в Китаї в порівнянні з трьома в США, двома в Малайзії, одним в Ірландії та одним в Ізраїлі [32].

Варто відзначити, що посилення дисбалансів і суперечок між США і Китаєм, а також США та іншими економічними партнерами, матиме негативний вплив на глобальне середовище не лише через безпосереднє зростання тарифів, але й через опосередковані механізми, такі, як втрати у продуктивності, порушення у функціонуванні ланцюгів доданої вартості та інвестицій, невизначеності у поведінці та намірах партнерів, а також монетарні і валютні фактори [33].

Слід наголосити, що розпочата торговельна війна між США і Китаєм не «замикається» тільки довкола торговельних питань між двома державами або завданнями зменшити торговельні дисбаланси [43]. Це швидше один з елементів світового (глобального) перерозподілу сфер впливу між усталеним світовим лідером США та швидким та динамічним Китаєм, який прагне стати не менш впливовим суб'єктом сучасності. І хоча простір торговельної війни доволі широкий, проте на практиці основні суперечності сконцентровані у сфері технологій та інновацій (перш за все, інформаційно-комунікаційних), сферах, де зазвичай домінували США. Це пояснюється тим, що останнім десятиліттям саме Китай активно і широко залучав і реалізовував технологічні досягнення розвинутих держав, що перетворилося на один із напрямів створення та розвитку власної технологічної ніші, як елемента світового (технологічного) лідерства [54].

Стрімке зростання (середньорічні темпи становили 11%) китайської економіки у період зі вступу країни до СОТ (2001р.) до світової економічної кризи (2009р.) відбувалося переважно через реалізацію інвестиційної та експортної моделі в умовах низької вартості внутрішньої робочої сили. Навіть сьогодні рівень заощаджень Китаю у структурі формування ВВП становить 50%, що є ваговим чинником майбутньої інвестиційної експансії, а з тим – забезпечення доволі високих темпів зростання економіки. Як результат, якщо у 2000р. ВВП Китаю у розмірі 1,2 трлн.дол. США становив менше 12% ВВП США (10,3 трлн. дол. США), то вже у 2017р. дане співвідношення перевищило 63% , і

частка ВВП Китаю у світовому виробництві сягнула 15,2% глобального показника [49].

Одними з найважливіших для економіки США у 2018р. стали заходи політики у зовнішньоторговельній сфері, які мали і мають безпосередній вплив не лише на систему світової торгівлі, але й на світове господарство загалом. Мова йде про запровадження численних заходів у 5 сферах: - забезпечення національної безпеки, - зміцнення національної економіки, - поліпшення умов торговельних угод з найважливішими торговельними партнерами, - чітке дотримання чинного торговельного законодавства США усіма партнерськими країнами, - реформування багатосторонньої торговельної системи [49].

Чи не найважливішу роль у стабілізації американо-китайських торговельних і економічних конфліктів відіграла зустріч глав обох держав на початку грудня 2018р. Загальновизнаним є те, що ця зустріч та прийняті на ній рішення на той час суттєво зменшили ризики торговельної війни [49].

Однак, як зазначалося, торговельні суперечки, хоча й є доволі болісними для обох держав (Китаю і США), однак, скоріш за все, не вони детермінуватимуть розвиток двосторонніх відносин вже у близькому майбутньому. Для Китаю важливим є не стільки збереження традиційних ринків у США, скільки знайти та зайняти нові технологічні ніші і нові технологічні компанії, у тому числі через розширення поставок у якості складових новітніх технологічних виробництв у США. Тому, ймовірно, Китай піде на певні торговельні поступки, аби зменшити торговельні дисбаланси, однак буде намагатися зберегти можливості входження у виробництва, які вже незабаром визначатимуть технологічне лідерство [42].

Ще однією формальною причиною загострення зовнішньоторговельних відносин держав є звинувачення Китаю у застосуванні дискримінаційних торговельних заходів та неправомірному з точки зору США привласненні китайськими виробниками американської інтелектуальної власності [18]. Розслідування, що було ініційоване у серпні 2017 р. в межах реалізації передвиборчих лозунгів тодішнього президента США. За результатами

розслідування Комісії з привласнення інтелектуальної власності (The Commission on the Theft of American Intellectual Property) щорічні збитки американської економіки від збуту підробленої продукції, піратського програмного забезпечення та крадіжок комерційних таємниць варіюються в межах від 225 до 600 млрд. дол., що становить від 1,25% до 3% валового внутрішнього продукту США. Роль Китаю як порушника міжнародних прав інтелектуальної власності Комісія оцінила як провідну, адже від 52% (2017 р.) до 68% (2013 р.) підроблених товарів, згідно з результатами розслідування, потрапляє у США. Разом з контрафактною продукцією, яка потрапляє до США з Гонконгу як особливого адміністративного органу Китаю, ця цифра становить 87% усієї ввезеної до США підробленої продукції [18].

Основні події в рамках розгортання торговельного конфлікту США та Китаю систематизовані в табл. 2.5., а основні етапи запровадження торговельних обмежень наведені на рис. 2.1. Як видно з рис. 2.1., дії США та Китаю характеризуються повною симетричністю як щодо застосування тарифів, так і щодо їх відкладення або скасування. Першою задекларованою спробою вирішити конфлікт можна вважати анонсування у травні 2019 р. «Розширеної торговельної угоди» між країнами. Однак, незважаючи на суттєві збитки для обох сторін торговельної війни, конфлікт продовжився та позначився запровадженням симетричних торговельних обмежень. Можна говорити про чергову спробу врегулювання зовнішньоторговельних відносин, про що свідчить початок перемовин Пекіну та Вашингтону щодо послаблення конфлікту.

Таблиця 2.5.

Перебіг торговельного конфлікту між США та Китаєм

Дата	Події.
23 січня 2018 р	Запровадження адміністрацією президента США мит на імпорт пральних машин (50%) та сонячних панелей (30%) виробництва Китаю з поступовим зниженням в наступні роки (до 40% та 15% відповідно)
9 березня 2018 р.	Розпорядження Д. Трампа про запровадження мит на ввезення сталі (25%) та алюмінію (10%), зокрема на імпорт з Китаю в сумі 3 млрд. дол.
22 березня 2018 р.	Підписання Д. Трампом меморандуму «Про боротьбу з економічною агресією Китаю», який передбачав вжиття комплексу заходів проти недобросовісної торговельної політики Пекіну та порушення міжнародних правил торгівлі.

3 квітня 2018 р.	Опублікування адміністрацією Д. Трампа переліку китайських товарів (1 300 позицій, які належать до стратегічних згідно з планом розвитку “Made in China 2025 секторів: аерокосмічна промисловість, ІТ, комунікаційні технології, машинне обладнання”) на суму 50 млрд. дол., на які планується запровадити мито у 25%.
2–4 квітня 2018 р.	Запровадження держрадою КНР додаткових мит на 128 товарів США в розмірі 25% (морожена свинина, алюміній) та 15% (фрукти, горіхи, боби та інша сільгосппродукція) з відтермінуванням застосування мит залежно від терміну ведення в дію торговельних обмежень з боку США (загальна сума становить 3 млрд. дол.).
20 травня 2018 р.	Відмова США та Китаю від тактики взаємного запровадження штрафних мит та анонсування «Розширеної торговельної угоди» задля припинення збиткового для обох сторін конфлікту протистояння.
3 червня 2018 р.	Повідомлення в китайських ЗМІ щодо скасування досягнутих домовленостей, якщо США застосують торговельні обмеження щодо китайських товарів
15 червня 2018 р.	Повідомлення про підготовку президентом США запровадження мит у 25% на низку товарів на загальну суму 50 млрд. дол
15 червня 2018 р.	Проголошення китайським урядом запровадження мит на 25% на низку позицій американського імпорту на загальну суму 50 млрд. дол.
6 липня 2018 р.	Перший етап введення в дію мит у 25% США на імпортовані з Китаю товари (818 позицій) на загальну суму 34 млрд. дол., а саме запровадження штрафних мит на китайську продукцію аерокосмічної промисловості, ІТ, робототехніки, промислового обладнання, автомобілебудування.
6 липня 2018 р.	Запровадження симетричних торговельних обмежень з боку Китаю на імпорт із США на суму 34 млрд. дол.
8 серпня 2018 р.	Опублікування Міністерством комерції Китаю переліку американських нафтопродуктів, автомобілів та медичного обладнання на загальну суму 16 млрд. дол. (659 найменувань), на які запроваджуються мита у 25% з 23 серпня.
23 серпня 2018 р.	Другий етап введення в дію мит у 25% США на імпортовану з Китаю хімічну та металургійну продукцію, товари широкого вжитку та продукти харчування (279 позицій) на загальну суму 16 млрд. дол. Введення в дію «пакетів» взаємних імпорتنних мит США та Китаєм.
23 серпня 2018 р.	Позов Китаю до ВТО у зв'язку із запровадженням США штрафних ввізних мит
24 вересня 2018 р.	Запровадження тарифів у 10% на китайські товари загальною вартістю 200 млрд. дол. до кінця 2018 р. з перспективою їх зростання до 25%.
24 вересня 2018 р.	Запровадження симетричних торговельних обмежень з боку Китаю на імпорт із США на суму 60 млрд. дол.
1 грудня 2018 р.	Домовленість на полях саміту G20 про відтермінування на 90 днів збільшення штрафних мит на китайські товари з 10% до 25%, яке планувалося з 1 січня 2019 р. Відтермінування Китаєм на 3 місяці дії додаткових мит у 25% на американські автомобілі та 10% – на автозапчастини. Попередня згода Китаю на закупівлю американської продукції на суму 200 млрд. дол. до кінця 2020 р. задля скорочення торговельного дисбалансу.
7 січня 2019 р.	Початок перемовин в Пекіні представників США та Китаю щодо послаблення торговельного конфлікту та досягнення нової торговельної угоди.

Джерело: [18; 19]

Китай пропорційно та з постійною інтенсивністю відповідає на запровадження США нових пакетів штрафних мит, так й на проголошення намірів щодо доцільності вирішення конфлікту.

Дії США		Дії Китаю
23 березня 2018 р. Запровадження штрафних мит на ввезення з КНР сталі (25%) та алюмінію (10%) у сумі 3 млрд. дол.		2–4 квітня 2018 р. Запровадження додаткових мит на свинину та алюміній (25%) та сільгосппродукцію США (15%) на суму 3 млрд. дол.
15 червня 2018 р. Повідомлення про запровадження мит (25%) на продукцію стратегічних секторів економіки Китаю вартістю 50 млрд. дол.		15 червня 2018 р. Проголошення китайським урядом запровадження мит у розмірі 25% на низку позицій американського імпорту на суму 50 млрд. дол.
Введення в дію мит США у розмірі 25% на імпортовані з Китаю товари вартістю 34 млрд. дол.		6 липня 2018 р. Запровадження симетричних торговельних обмежень на імпорт із США на продукцію загальною вартістю 34 млрд. дол.
23 серпня 2018 р. Другий етап введення в дію мит США у розмірі 25% на імпортовані з Китаю товари на суму 16 млрд. дол.		23 серпня 2018 р. Запровадження симетричних торговельних обмежень на імпорт із США на продукцію загальною вартістю 16 млрд. дол.
24 вересня 2018 р. Запровадження тарифів (10%) на китайські товари вартістю 200 млрд. дол. до кінця 2018 р.		24 вересня 2018 р. Запровадження симетричних торговельних обмежень на імпорт із США на суму 60 млрд. дол.

Рис. 2.1. - Симетричність тарифних обмежень у зовнішньоторговельному конфлікті США та Китаю

Джерело: [18;19]

У торговельній війні перевагу мають США, оскільки Китай в більшій мірі залежність від провідних країн світу. Незбалансована модель управління ресурсами послаблює торговельну активність Китаю, створюючи проблеми на ринку праці. Однак і США, за результатами торговельної війни з Китаєм, теоретично може втратити майже 1 млн робочих місць, навіть незважаючи на доволі низький рівень безробіття за останній період (3,7%). Якщо торговельні обмеження будуть і надалі застосовуватися країнами стосовно продукції стратегічного значення, можна сподіватися на зниження динаміки економічного росту держав, а також посилення конкуренції за інші ринки збуту. Основним ефектом буде перерозподіл доходів всередині економік, де захищені

протекціоністськими заходами галузі матимуть виграш за рахунок інших секторів. Окрім того, очікується перерозподіл капіталу іноземних інвесторів у стабільніші джерела, де вплив держав на бізнес буде незначним. Таким чином, вплив на інші держави світу буде відчутним через тривалий торговельний конфлікт США та Китаю.

Графік 1. Обсяги торгівлі, на які накладені імпорнтні мита, млрд дол. США



Джерело: Peterson Institute for International Economics; опрацювання — НБУ

Рис. 2. 2. - Обсяги торгівлі, на які накладені імпорнтні мита, млрд. дол. США
Джерело: [54]

Хоча цей торговельний конфлікт формально є двостороннім, його вплив на світову економіку може бути доволі руйнівними, в більшій мірі аніж остання фінансова криза, оскільки в нього поступово залучається значна кількість держав.

Зокрема:

- торговельна війна змусить воюючі держави шукати ринки збуту для своїх товарів, що може спричинити зниження світових цін на цю продукцію;
- запровадження взаємних обмежень спричинить зниження темпів виробництва цієї продукції, які будуть у надлишку та, відповідно, до зростання безробіття в державах;

- заміщення на національному ринку продукції, на імпорт яких накладені обмеження, призведе до їх подорожчання і, як наслідок, зростання темпів інфляції;
- режим світової торгівлі може змінитися від “відкритої” до “протекціонізму”, що матиме особливо негативний вплив на держави, економіка яких орієнтована на експорт (а це – більшість держав, ринки яких розвиваються);
- зменшиться вплив міжнародної спільноти, зокрема Світової організації торгівлі (СОТ) [5].

Графік 2. Вплив торгового протистояння на економічну активність



* До "введених" заходів належить підвищення мит на товари загальною вартістю 200 млрд дол. з 10% до 25% з боку США та підвищення мит на товари вартістю 60 млрд дол. з боку Китаю. До "оголошених" заходів належать введення мит на усі обсяги двосторонньої торгівлі між США та Китаєм. Детальніше про вплив на очікування та реакцію ринків - у Розділі 1 жовтнєвого випуску World Economic Outlook, опублікованого МВФ.
Джерело: розрахунки МВФ.

Джерело: розрахунки МВФ

Рис. 2.3. - Вплив торгового протистояння на економічну активність

Джерело: [54]

Китай, що безпосередньо залучений до торговельного конфлікту, застосував низку заходів для стимулювання своєї економіки. Так, у Китаї зберігається система “подвійних ставок”, де одночасно застосовують базову та “ринкову” ставки кредитування.

Американо-китайська торговельна війна має наслідком багато економічних ефектів. Найперше, протекціоністські заходи збільшують витрати на торгівлю для учасників торговельної суперечки, що спричиняє зниження обсягів експорту та імпорту з обох країн. Негативний вплив на обсяги торгівлі дещо згладжуються ефектами експортної заміни, оскільки негативні наслідки

частково компенсуються переспрямуванням торгівлі на інші ринки [32]. Наприклад, у торговельній війні Китай запровадив імпорتنі тарифи на сою США, таким чином закривши ринок Сполучених Штатів, які завжди експортували більше половини експорту сої до Китаю – найбільшого імпортера світу. Отже, США тепер змушені відправити весь свій експорт сої на інші світові ринки. Ця розбіжність у торгівлі дещо знижує економічні втрати, але, на думку економістів, у випадку, якщо США не експортуватимуть сою до Китаю, їй необхідно придбати майже стовідсоткову частку ринку в усіх інших країнах світу [32]. За даними Міністерства сільського господарства США, у 2017 р. світове споживання сої дорівнювало 333 млн т. Лідерство (після Китаю) серед держав-імпортерів сої належить Аргентині (43,2 млн т), Бразилії (39,9 млн т), ЄС (15,1 млн т), Індії (5,8 млн т) та Мексиці (4,4 млн т) [32]. У свою чергу, Китаю необхідно звернути увагу на ринки сільськогосподарської продукції Бразилії, адже після США другим за величиною виробником сої саме вона. У 2017 р. Бразилія експортувала 104 млн т сої, разом зі США вони виробляють понад половину світової потреби сої, що становило 313,5 млн т [32].

Розділ 3

ТОРГОВЕЛЬНІ КОНФЛІКТИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ УКРАЇНИ

3.1. Торговельні війни Росії проти України

Торговельна війна, яка відбувається між Україною та Росією, фактично, розпочалася задовго до 2014 року. Мова йде про заборону на імпорт сирів, "шантажування" газовим вентилем тощо. Важливо зазначити, що проміжні підсумки поточної торгової війни – частка Росії в товарообігу України скоротилася з 30-35% до 10-12%, а у 2019 році РФ навіть посіла 2-е місце в рейтингу серед країн – торговельних партнерів України (перше місце посіла Польща) [20].

Росія Федерація обрала політику покарання або постійних залякувань трьох східноєвропейських країн-підписантів (України, Молдови та Грузії) Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, яка передбачає поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі. У реагуванні східного сусіда на процес імплементації Угоди в Україні можна виокремити три етапи: до моменту початку ратифікації Угоди, до початку імплементації Угоди та опісля її імплементації. 1. До початку ратифікації цієї Угоди (до 16 липня 2014 року) було запроваджено низку односторонніх торговельних обмежень з боку Російської Федерації [41]: у липні 2013 року – скорочення обсягу квот на експорт товарів до РФ (у 2013 р. обсяг квот на безмитний імпорт труб зменшено з 300 тис. т аж до 120 тис. т.) [30]; у липні 2013 року ввели заборону на ввезення продукції компанії «Рошен». Російська служба контролю безпеки Росспоживнагляд оголосила, що ця продукція не відповідає чинним вимогам безпеки та якості харчових продуктів, а потім звинуватила знайшла порушення у вимогах щодо маркування цієї продукції. Україна оскаржила обґрунтованість цих претензій на засіданнях комітетів СОТ з технічних бар'єрів у торгівлі та санітарних та фітосанітарних правил [29]; у серпні 2013 року було посилено прикордонний контроль за ввезення продукції з України: бюрократія на кордоні та довгий час і посилення перевірок української продукції Митною службою Росії під час ввезення

продукції у 2013 р., що спричинило зрив термінів поставок товарів, її загибелі або подорожчання, тобто , фактично, зниження конкурентоспроможності. Російська митниця розділила увесь український експорт як «категорію високого ризику», яка спричинила посилений прикордонний контроль і тим самим зупинила експорт на декілька тижнів [27]; у вересні-жовтні 2013 року ввели заборону на імпорт українських залізничних локомотивів. РФ припинила ввезення українських локомотивів та відмовилась визнавати сертифікати їх відповідності. Це мотивувалося тим, що виробники використовували дефектну сталеву відливку. Через декілька тижнів сертифікати було поновлено для, майже, половини цієї продукції; у лютому 2014 року запроваджено заборону на ввезення крупного українського виробника птиці. Росспоживнагляд відмовився визнавати сертифікат агроіндустріального холдингу «МХП», одного з найбільших продуцентів птиці в Україні. У 2013 році ця корпорація була однією з двох компаній, які одержали дозвіл на постачання м'яса птиці до країн Євросоюзу. Після російської заборони холдинг переорієнтувався на ринки інших країн, включаючи Близький Схід, Африку та інші країни СНД, а також на ринок ЄС (користуючись автономними торговельними преференціями, наданими Європейським союзом з квітня 2014 року); у квітні 2014 року було запроваджено заборону на імпорт окремих видів сирів з України. Росспоживнагляд заборонив ввезення певних видів сирів, виробництва п'яти українських компаній, через застереження щодо безпеки та якості харчових продуктів; у червні 2014 року заборонили імпорт картоплі з України. Росспоживнагляд також припинив завіз картоплі з України через її «невідповідність» безпеці харчової продукції; у червні 2014 року відбулося зупинення поставок газу в Україну. Це, звичайно, головна економічна дія, але вона з цілком іншої категорії, оскільки більше стосується суперечок стосовно ціни та платежів за газ, а також минулих заборгованостей за поставки; у липні 2014 року також заборонили ввезення консерв із риби, фруктів та овочів через невідповідність норм щодо маркування, вмісту жирів, білків, вуглеводів, вітамінів та солі, наприклад, компаній «Верес», «Одеський консервний завод», «Ніжинський консервний завод», «Вінтар», «Альфа-Етекс»,

«Південний РКК», у 2014 р., та ввели заборону на імпорту одягу [22; 26; 28]; у липні 2014 року ввели також заборону на ввезення сирого молока та молочної продукції з України. РФ заборонила також ввезення українського молока та молочних продуктів компаній «Рось», «Охтирський сиркомбінат», «Пирятинський сиркомбінат», «Гадячсир», «Золотоніський маслоробний комбінат», «МілкілендУкраїна», «Миргородський сироробний комбінат», «Техмолпром» через невідповідність чинним технічним стандартам через потенційні проблеми щодо якості та безпеки харчової продукції [26]; у серпні 2014 року ввели чергову заборону на ввезення алкогольної продукції трьох українських фірм. Цю заборону пояснювали “порушенням” вимог щодо маркування продукції.

У відповідь Україна офіційно запровадила низку таких санкцій проти продукції з Росії: припинення співпраці з Російською Федерацією у науковій та військово-технічній сферах, скасування безвізового режиму в 2014 р., що мало наслідком скорочення товарообігу у 4 рази в 2014 р.; застосування антидемпінгових мит стосовно продукції з Росії, зокрема, кругів шліфувальних, арматури, катанки, нітрату амонію, карбамідо-формальдегідної продукції [14].

Починаючи з 2014 року, після анексії Криму український бізнес розпочав процес максимальної переорієнтації на ринки інших країн, це пояснювалося повною втратою російського ринку. Паралельно погіршувалися і відносини з Білоруссю, оскільки остання поглибила свої відносини з РФ, а тому Білорусь і Україна вже протягом певного часу застосовували різноманітні заборони у взаємній торгівлі. Український бізнес розумів, що й білоруський ринок прийдеться міняти на інші ринки збуту.

Так звана «сирна війна» між Україною та Росією розпочалася в лютому 2012 р., заборону Росспоживнагляду імпортувати українські сири на територію РФ. РФ доводила те, що в сирах українського виробництва нібито був вміст пальмової олії. Перевірка українських сироварів не виявила жодних слідів застосування у сирних товарах рослинних жирів.

Варто зазначити, що у 2011 р. Україна експортувала 68,6 тис. т сиру до РФ, що дорівнювало 23,6 % у загальному обсязі російського імпорту цього виду продукції, а вже у 2012 р. ця частка дорівнювала 14,2 %, у 2013 р. – 11,4 %. Тобто усі заборони, впроваджені РФ, мали вкрай негативний вплив на поставки українського сиру до цієї держави. Зокрема, у першому півріччі 2012 р. В порівнянні з аналогічним періодом 2011 р. експорт українського сиру до РФ у грошовому вимірі зменшився на 26,4 % (або на 47,3 млн дол. США) та у фізичному обсязі – на 24,6 % (або на 7,7 тис. т). За першу половину 2013 р. порівняно з аналогічним періодом 2012 р. ситуація дещо поліпшилася (експорт сиру до РФ збільшився у вартісному вимірі на 9,7 %, або на 12,7 млн дол. США, та у фізичному – майже на 4 %, або на 0,9 тис. т), проте показники були значно меншими ніж за аналогічний період 2011 року.

Однак, згодом Росспоживнагляд оголосив нові претензії, цього разу до технології їх виробництва. У квітні всі ці безпідставні звинувачення були зняті, а у травні поставки продукції було поновлено, однак, ця заборона доволі сильно зашкодила українським підприємцям [1].

Ще одним виявом невинуватої агресії проти України можна також вважати так звану «цукеркову війну», яка розпочалася із заборони російською санітарною службою постачання до РФ продукції компанії «Рошен», тобто одного з найкрупніших продуцентів кондитерських виробів в Україні. Було заявлено, що у молочному шоколаді цієї компанії був, наче, виявлений бензопірен. Ця суперечка мала відкрито політичне забарвлення. Тому цілком зрозуміло, що основою конфлікту був не в бензопірені, адже аналогічна продукція експортується і до країн Європи, де стандарти якості подекуди значно вищі, а у тому, що в Україні вітався проект угоди про асоціацію з ЄС, а Росія у такий спосіб намагалась зірвати підписання Україною цієї угоди. Результатом такого тиску з російського боку стало зменшення випуску продукції на чотирьох кондитерських фабриках «Рошен», що спричинило масове звільнення сотень працівників.

Окремої уваги заслуговують так звані українсько-російські «газові» війни, що також можна віднести до інформаційних війн. Загалом газовий фактор ще донедавна був одним з головних важелів маніпулятивного впливу Росії на Україну. Політична влада Російської Федерації доволі часто вдається до методів шантажу української сторони ціною на газ, поширенням чуток про крах української економіки через скорочення поставок газу, компрометації України як добросовісного транзитера газу та намагається роздмухувати громадянське протистояння за допомогою тарифної проблеми. Варто також вказати на той факт, що жодна з укладених взаємних газових угод між РФ та Україною не була виконана до кінця, а обидві держави пережили декілька інформаційних «газових воєн», а сьогодні ми перебуваємо в стані війни у фізичному вимірі [1].

Іншим торговельним конфліктом було обмеження імпорту українських феросилікомарганцю, сталевих коліс, кованих валків, нержавіючих труб, сталевих труб і арматури Євразійською економічною комісією щодо яких були порушені антидемпінгові розслідування. З 30 квітня 2016 р. Євразійська економічна комісія запровадила антидемпінгове мито на українську арматуру в розмірі 10,11 %. Так, у 2014 р. з України до Росію було експортовано 601 тис. т арматури на загальну суму 327,1 млн дол. США, у 2015 р. Обсяги експорту знизилися до 179 тис. т (65 млн дол. США). Протягом 2016–2019 рр. експорт арматури до РФ скоротився з 86,2 до 9,2 тис. т (у грошовому вимірі – із 35,2 до 6,5 млн дол. США). Євразійська економічна комісія 2 червня 2016 р. запровадила антидемпінгові ставки мита терміном на п'ять років на постачання українського феросилікомарганцю та продовжила термін дії мита на імпорт українських сталевих труб. Мито на феросилікомарганець встановлювалося на рівні 26,35 % та поширювалося, зокрема, і на продукцію Нікопольського, Запорізького і Стаханівського феросплавних заводів. Для порівняння, у 2014 р. до РФ експортовано 175,4 тис. т сировини на 194,5 млн дол. США, у 2015 р. – 111 тис. т на 93,6 млн дол. США. Протягом 2016–2019 рр. експорт феросилікомарганцю до РФ скоротився з 66,9 тис. т до 20 т (у грошовому вимірі – із 39,9 млн дол. США до 31,3 тис. дол. США). Також продовжено дію митних ставок на труби на

рівні 18,9%, 19,9%, 19,4% та 37,8%. Головний український експортер в країни ЄАЕС – компанія «Інтерпайп». Ці заходи набули чинності в липні 2016 р. До РФ в 2014 р. експортовано 241,6 тис. т труб вартістю 280,6 млн дол. США, у 2015 р. – 94 тис. т на 92,5 млн дол. США. Протягом 2016–2019 рр. експорт труб до РФ скоротився з 143,4 до 18,3 тис. т (у грошовому вимірі – із 104 до 45 млн дол. США). Починаючи 2014 р. російська сторона посилила тиск на українських експортерів. У РФ був під заборону імпорту української молокопродукції, свинини та продуктів з неї, картоплі, низки іншої рослинної продукції, жорстко обмежено постачання м'яса птиці, кондитерської продукції, плодоовочевої продукції і рибних консервів, соків, алкоголю і пива. У 2013 р., перед підписанням українською стороною Угоди про асоціацію з ЄС, російська сторона посилила торговельну експортну блокаду України. РФ трактувала майбутню угоду як загрозу економічного характеру, через яку російську продукцію буде вилучено з українського ринку. Ось чому в стратегічному сенсі Угода про асоціацію трактувалася як початок кінця російської економічної експансії в Україні [35].

У грудні 2018 р. Росія вкотре запровадила низку бар'єрів на імпорту з України для промислової і сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства. Основний обсяг товарів, щодо яких введено заборону, належить до категорії промислових. Проте до переліку також включені сільськогосподарська продукція, сировина і продовольство.

Варто наголосити, що протягом останніх років Україна доволі диверсифікувала свій експорт, і переорієнтувала його з російського ринку на ринки інших країн, зокрема країн ЄС, Близького Сходу та Азії. Схожа ситуація спостерігалася й стосовно російського імпорту та заміщення товарів походженням з Російської Федерації через нарощування обсягів внутрішнього виробництва та переспрямування експорту деяких товарів на внутрішній ринок, а також через збільшення постачань з інших країн, зокрема ЄС [35].

Протягом 2014-2015рр. Україна та Росія погрожували одна одній різноманітними торговельними санкціями, ембарго та повним зупиненням

взаємної торгівлі, а з 1 січня 2016 Росія запровадила часткове продовольче ембарго і зупинила дію Договору про зону вільної торгівлі з Україною. Такий вчинок російська сторона пояснила як відповідь на набранням чинності Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, яка почала діяти 1 січня 2016. Це фактично означало, що митні ставки на українську продукцію мали б дорівнювати ставкам аналогічним іншим країнам-членам СОТ. Отже, після скасування з 1 січня 2016 року Росією зони вільної торгівлі з Україною, ввізні мита зросли з 0 до 5-20%, а середньозважена ставка сягала 7,7%. Окрім того, Росія отримала змогу запроваджувати додаткові квоти, обмеження та інші нетарифні заходи. Наступним недружнім заходом на початку 2016 року була повна заборона транзиту української продукції через російську територію. В процесі глобалізації переважна більшість держав намагаються максимально лібералізувати свої торговельні відносини, але Росія обрала шлях протекціонізму. Зокрема, базовою причиною запровадження торговельного ембарго та скасування російською стороною ЗВТ з Україною було очікування того, що якісніша та дешевша європейська продукція потраплятиме через Україну на російський ринок як результат запровадження ЗВТ з ЄС. Російське керівництво оцінило потенційні збитки від запровадження ЗВТ між Україною та ЄС у розмірі 3,5 млрд. дол. США. Україна у відповідь запровадила дзеркальні дії, розширивши з січня 2016 року список продукції, яка підпадають під дію торговельного ембарго, на 70 позицій. Також Україна ввела офіційну заборону на транзит російських фур [49].

З 1 січня 2016 року Росія ввела заборону ввезення з України сільськогосподарських товарів, сировини та продовольства, яка була запроваджена раніше стосовно країн Європейського Союзу, США, Канади, Австралії і Норвегії. Відповідаючи на такі обмеження з боку Російської Федерації, Україна ввела дзеркальні санкції на імпорт російської продукції. На виконання рішення Кабінету Міністрів України від 30.12.2015р. № 1146, ухваленого Урядом у відповідь на призупинення Росією дії Договору про зону вільної торгівлі від 18 жовтня 2011 року щодо України, з 2 січня 2016 року до всієї продукції, що виготовлена у Росії, застосовуються пільгові ставки ввізного

мита, закріплені Митним тарифом України. При цьому, преференційний режим щодо російської сторони скасовано. З 10 січня 2016 року Україна ввела заборону на ввезення на українську митну територію низки товарів з Російської Федерації. Такі заходи терміном до 5 серпня 2016 року були введені на виконання Постанови Уряду № 1147 від 30 грудня 2015 року. Під дію санкцій також підпадали російське м'ясо і м'ясні продукти, пиво, риба, молочні продукти, сири плавлені, кава, спирт, чай, зерно, продукти дитячого харчування, макаронні вироби, кондитерські вироби, горілка, цигарки та низка інших продуктів. Запроваджено також певні обмеження на транзит товарів. З початку 2016 року міжнародне транзитне автомобільне та залізничне транспортування вантажів з території України на територію Республіки Казахстан транзитом через територію РФ здійснюються лише з території Білорусі. РФ повністю зупинила транзит будь-якої української продукції через свою митну територію незалежно від країни кінцевого призначення. У зв'язку з цим, зросли транспортні витрати українських виробників та сповільнилася доставка української продукції до кінцевих країн-споживачів, у тому числі до азійських країн. 20 січня 2016 року українській уряд затвердив список пунктів пропуску через державний митний кордон України, через які можна імпортувати в режимі транзиту російські товари, що підпадають під українські санкції. Тепер імпорт заборонених в Україні російських товарів неможливий, оскільки триває фактична війна з цією державою [49].

До списку російської продукції, які попали під українське ембарго, належать м'ясо, горілка, риба, окремі види кондитерських виробів, пиво, хлібобулочних виробів, вироби з макаронного тіста, сигарети, корм для собак та котів, хлористий калій, інсектициди, фунгіциди, обладнання для залізниць або трамвайних колій, гербіциди, локомотиви дизель-електричні тощо. Дещо згодом, до цього списку додано ріпчасту цибулю та окремі види готової харчової продукції. З 1 березня 2018 р. під заборону потрапили окремі види добрив та поліетилен; з 3 липня 2018 р. – шифер; з 10 вересня 2018 р. – клінкери цементні; з 8 січня 2019 р. – кукурудзяний крохмаль, глюкоза, мальтодекстрин та їх сиропи;

з 22 квітня 2019 р. – список доповнено окремими видами промислової продукції (формалін, провідники електричні, склотара); з 1 липня 2019 р. – під заборону підпали також добрива, продукти, що використовуються для годівлі тварин, окремі препарати та ліки, що застосовуються у ветеринарній медицині та тваринництві, ветеринарні вакцини, сірники, клеєну фанеру, шпалери, окремі види одягу, взуття, певні види дроту з вуглецевої сталі, труби, вироби з чорних металів, трактори, транспортні засоби; з 20 листопада 2019 р. – залізничні або трамвайні вагони для перевезень вантажів, що були у користуванні; з 1 січня 2020 р. Діє заборону на імпорт легкових автомобілів та інших моторних транспортних засобів, призначених переважно для перевезення людей [35].

Уряд РФ 18 квітня 2019 р. запровадив нові економічні санкції проти України та визначив заборону на експорт в Україну російської нафти і нафтопродуктів (а також етилену, бутилену, пропілену, вазеліну нафтового, парафіну, нафтового коксу та бітуму, воску, бітумних сумішей тощо). Було також затверджено перелік продукції, експорт якої в Україну з 1 червня 2019 р. дозволяли лише за спеціальними дозволами Міністерства економічного розвитку РФ. У цей перелік записали вугілля, кокс, окремі види бензину, дизпаливо, скраплений газ тощо. За підрахунками Мінекономіки України, під заборони та підпадають 5,3 % експорту української продукції до РФ та 54 % імпорту російських товарів в Україну. Експорт забороненої до ввезення в РФ української продукції у 2018 р. дорівнював 193,3 млн дол. США. Імпорт російських товарів, що заборонено експортувати з РФ в Україну, у 2018 р. дорівнював 170,4 млн дол. США. Водночас ввезення російської продукції, щодо якої запроваджено дозвільну систему на імпорт в Україну, дорівнював у 2018 р. 4,2 млрд дол. США. З цілого списку продукції, щодо якої зі сторони РФ запроваджено обмеження, найбільш критичними для України є вугілля, бензин, дизельне паливо і скраплений газ. Сира нафта в Україні переробляється в мінімальній кількості, а її споживання цілком забезпечується власним видобутком. У 2017 р. ввезення сирової нафти та нафтопродуктів з РФ дорівнював 6,4 млн дол. США, у 2018 р. – 603 тис. дол. США, у 2019 р. продукція не закуповувалась. Головним

експортером був Азербайджан (у 2018 р. – також Іран та Алжир, у 2019 р. продукція завозилась також із США та в значно менших обсягах – із Казахстану і Латвії) [35].

З метою економічної протидії РФ, яка визнана Верховною Радою України агресором, з метою забезпечення захисту національних інтересів, безпеки, суверенітету й територіальної цілісності України, її економічної самостійності, а також з метою запобігання порушенню чи відновленню порушених прав, свобод і законних інтересів громадян України Урядом України запроваджено щодо продукції походженням із Російської Федерації низку таких заходів:

- з 2 січня 2016 р. до 31 грудня 2021 р. застосовувалися ставки режиму найбільшого сприяння – пільгові ставки ввізного мита відповідно до Митного тарифу України (постанова КМ України «Про ставки ввізного мита стосовно товарів, що походять з Російської Федерації» від 30.12.2015 № 1146 (із змінами)). Зазначена постанова втратила чинність 1 січня 2022 р.

- з 10 січня 2016 року до 31 грудня 2021 р. було заборонено ввозити на митну територію України деяких видів товарів (згідно із затвердженим переліком) (постанова КМ України «Про заборону ввезення на митну територію України товарів, що походять з Російської Федерації»).

- після масштабного вторгнення 24 лютого 2022 року взаємна торгівля з країною-агресором не здійснюється, окрім того під санкції зі сторони України підпадає і продукція походженням з Білорусі.

3.2. Вплив російської агресії на економічне зростання України

Причинами торговельних війн, разом з іншими важливими їх мотивами є боротьба за доступ до сировинних ресурсів, а потім, відповідно, змагання за ринки збуту готових товарів. Саме два чинники є основою усіх торговельних та економічних конфліктів та війн. В умовах конкурентних війн як за природні ресурси, так і пізніше за ринки збуту готових товарів Україна характеризується не зовсім стабільним становищем, враховуючи економічну структуру та показники. Це можна підтвердити наступними фактами:

- структура експорту товарів України характеризується сировинним спрямуванням, окрім того в експорті переважають первинної обробки (у 2019 році частка первинного сектора, а саме добувної промисловості та сільського господарства дорівнювала 33 %);

- у структурі імпорту більше половини об'єму припадає на готову продукцію;

- доволі значний рівень проникнення імпорту у сферу державних закупівель (38 %), хоча, до прикладу, у США та країнах Євросоюзу цей показник не перевищує 5–7 %;

- перманентний дефіцит зовнішньоторговельного балансу: 15,6 млрд дол. США у 2013 р.; 6,4 млрд дол. США у 2016 р. та 12.4 млрд дол. США у 2019 р.;

- процеси деіндустріалізації української економіки (частка переробної промисловості зменшилася з 45 % у 1991 р. до 11 % у 2019 р.);

- інтереси українських продуцентів на іноземних ринках за весь період підпадали під 1384 протекціоністські заходи інших держав світу, з яких 60,6 % діють і до сьогодні. Такі заходи загалом стосуються в переважній більшості торгівлі саме тією продукцією, яка є в економічному значення для України є основною: продукція з чорних металів (504 заходи), товари чорної металургії (278), інша продукція з металів (132), зернові культури (101), транспортні засоби та запчастини до них (84 заходи). Доволі вагому труднощі у зовнішній торгівлі України з її головним торговельним партнером – Європейським союзом. Так, у 2009–2018 рр. Євросоюз застосовував 137 протекціоністських заходів, які прямо

чи опосередковано стосувалися інтересів внутрішніх виробників, а деякі з них (96 заходів) діють і до сьогоднішнього дня, це стосується, зокрема, трьох антидемпінгових заходів, які були застосовані спеціально проти України. Варто вказати на те, що 20 заходів були фактично значним фінансуванням міжнародних угод експортними та кредитними агентствами Німеччини і Польщі, які були значно ширшого спектру напрямків, до прикладу, страхування, гарантування та часткова компенсація відсотка за експортними кредитами [11]. Однак, навіть якщо не брати до уваги факт поширення протекціонізму у період часткового посткризового відновлення, доступ до ринку країн Європейського союзу є доволі важким, що можна пояснити дією багатьох прихованих обмежень, таких як: технічні перешкоди у торгівлі, санітарні та фітосанітарні обмеження. Дані міжнародних досліджень фахівців UNCTAD свідчать про те, що країни ЄС сьогодні найчастіше застосовують різноманітні інструменти неопротекціонізму. Частка тарифних ліній, на які у країнах ЄС діє навіть один з таких інструментів неопротекціонізму при імпорті, становить 90%, а отже, можна говорити про те, що під такі бар'єри підпадає до 86 % імпортних товарів у ЄС. На думку деяких експертів, вплив такого "протистояння" відчують на собі, перш за все, відносно слабкі держави, до яких можна віднести і Україну. Зокрема, варто чекати на такі прояви [49]:

- у значному зменшенні припливу прямих іноземних інвестицій у державу, де є їх нестача та слабкий інвестиційний клімат;
- у послабленні стабільності світової фінансової системи через торговельну війну між Китаєм та США, що теж суттєво вплине на фінансові системи слаборозвинених держав;
- через "нестабільну" ситуації на ринках сировини внаслідок протиріч між США та Китаєм, початок чергової кризи призведе до обвалу сировинних ринків, а це теж матиме негативний вплив на українську економіку загалом, оскільки майже 70 % українського експорту становить сировина [49]. Кількість заходів, які були застосовані іншими країнами світу стосовно України (українського товаровиробника) та діють і по сьогодні сумарно дорівнює 1176. Ці приписи

стосуються: металургії (товари з чорних металів та сталі – 244); чорних металів та сталі (110); автомобілебудування (122); машинобудування (сільськогосподарська техніка – 96); сільського господарства (зернові – 93). Найбільша кількість таких обмежень була застосована Російською Федерацією – 247. За даними дослідження Global Trade Alert [48], частка експортних товарів, яка підпадає під дію інструментів протекціонізму, здійснених як Україною, так і державами-імпортерами та третіми державами, постійно зростає [21].

В Україні захист внутрішнього виробника здійснюється переважно через запровадження антидемпінгового та імпортного ставок мит. Навіть враховуючи, що основними засобами у розвинених країнах виступає фінансова підтримка внутрішнього виробника методом субсидіювання, державна підтримка на зовнішніх ринках, пільгові експортні кредити, фінансові гранти. Таким чином, Україна теж відчує вплив світових торговельних конфліктів. Для української металургійної промисловості вагомими викликами буде зниження цін на промислові метали внаслідок спаду активності китайських фабрик. В ІТ-сфері відбудеться стагнація на ринку праці, американські технологічні гіганти звільнятимуть персонал, що, своєю чергою, скоротить попит на українських спеціалістів. Експортний потенціал України сповільниться, однак за умов впровадження успішних інфраструктурних проєктів можна дещо полегшити негативний вплив світової кризи. Україна може використати глобальні торговельні війни як шанс для реструктуризації та модернізації української економіки. Так, унеможливлення легкого доступу на світовий ринок для української сировини та напівфабрикатів за умов функціонування виваженої промислової політики може бути важливим мотивом розвитку виробничого експортного потенціалу для товарів з вищим рівнем доданої вартості. Наступне, демонстративний відхід економічно сильних держав та регіонів світу (США і ЄС) від донедавна головної ідеї глобальної і максимальної лібералізації світової торгівлі говорить про відкриття нових можливостей для України, щоб посилити свою протекціоністську політику та започаткувати основу для розвитку міжнародної конкурентоспроможності внутрішніх виробників товарів з високим

рівнем доданої вартості. Україні у короткотерміновій перспективі можна запровадити в життя певні засоби політики протекціонізму з метою імпортозаміщення, збільшення обсягів експорту та відновлення національного виробництва, зокрема: державна фінансова підтримка на наукові дослідження та конструкторські розробки, експортні кредити, процедури страхування експорту, законодавчий захист інвестицій, пільги та преференції для інвестицій у виробництво та експорт високотехнологічної продукції, сприяння виходу на міжнародні ринки через дипломатичні представництва країни, торговельні місії тощо. А серед термінових методів захисту українського товаровиробника від недобросовісного імпорту варто виокремити: антидемпінгові та компенсаційні мита, тимчасове обмеження імпорту для захисту вітчизняних галузей [21].

Однак, можна говорити про те, що основною причиною загострення торговельних відносин між Україною та Російською Федерацією стала активізація інтеграційних процесів між Україною та ЄС [13]. Зокрема, після ратифікації Угоди (16.08.2014–1.09.2017), РФ продемонструвала свою так звану “стурбованість” через Угоду та її вплив на торговельні відносини з Україною. З цієї причини, Євросоюз та Україна домовились провести тристоронні переговори (між Україною, ЄС та Росією). Під час переговорів Росія претендувала внести певні зміни до великої кількості положень, що містилися в угоді. Україна та ЄС не згодились на ці запропоновані зміни, тобто консенсусу між сторонами не було досягнуто. У грудні 2015 року Росія в односторонній формі припинила чинність зони вільної торгівлі СНД стосовно України та запровадила значні обмеження для України, і тим самим практично заборонила практично весь транзит через свою територію до Казахстану та Киргизстану. Більше того, було запроваджено ставки імпортного мита на продукцію з України, а 1 січня 2016 року зупинено дію зони вільної торгівлі України з Російською Федерацією, збільшено ціни на енергоносії, що експортуються до України. [36]. Такі дії були пояснені тим, що в той же день набула чинності Угода про асоціацію між Європейським союзом та Україною. Наслідком зупинення Договору було зростання ввізних мит із 0% до 5–20%, а середньозваженої ставки

— до 7,7%. Також Російська Федерація дістала змогу запроваджувати додаткові квоти, різноманітні заборони, інші нетарифні заходи. Більше того, у 2016 році було впроваджено низку заборон на транзит української продукції через російську територію. Крім того, РФ ввела ембарго на продукти харчування держав, котрі запровадили санкції щодо Російської Федерації як відповідь на дії проти України, а саме проти США, Канади, Австралії, Норвегії, Албанії, Чорногорії, Ісландії, Ліхтенштейну. Усі згадані заходи були спричинені перш за все тим, що російська сторона боялася за свій ринок. Зона вільної торгівлі між Європейським союзом та Україною могла спричинити потрапляння туди дешевої продукції з Європи. Від дії зони вільної торгівлі між ЄС та Україною міністерство економіки Російської Федерації передбачало втрати у сумі 3,5 млрд дол. США. Зі нашого боку, українська влада зробила аналогічну відповідь: з січня 2016 до переліку товарних позицій, що підпадають під дію ембарго, додалося ще 70 товарів. Також було офіційно заборонено транзиткування російських фур через територію України. Таке торговельно-економічне протистояння спричинило зміни цілої структури експорту до РФ, зокрема агропромислової продукції. Проаналізувавши основну частку експорту до Росії за кілька останніх років, можна сказати, що основну масу склали молочна продукція, сири, жири, масла, кондитерські вироби та напої, м'ясна продукція, алкогольні напої, продукти, що включають какао. Деякі продуценти, діяльність яких була спрямована на ринок Російської Федерації, зазнали доволі значних збитків.

Після імплементації Угоди про асоціацію України з ЄС (з 1.09.2017). У 2017 році російські представники влади заявили, що Угода про асоціацію України з ЄС не суперечить законодавству СОТ. Протягом цього періоду Україна продовжила дію постанови про ввізні мита на товари з Російської Федерації до 31.12.2018 р. та ввела ембарго на низку продукції з Росії, а з 31 березня 2018 р. заборонила імпортування такої продукції, як сульфат амонію, суміші нітрату амонію, поліетилен та полівінілхлорид [25]. Але, вже у квітні 2019 року Росія фактично заборонила експорт нафти, нафтохімічної продукції та

вугілля в Україну починаючи з червня 2019 року. У симетричну відповідь, Україна було подовжила термін дії Постанови «Про заборону ввезення на митну територію України товарів, що походять з Російської Федерації» до 31.12.2021 року. Перелік товарів варіювався від кондитерських виробів до дрібних зернових культур, соєвого соусу, томатного соусу, свіжої та консервованої риби та рибної ікри. Крім того, 15 травня 2019 року запроваджено ембарго на російський цемент та фанеру.

Попри зусилля Кремля усунути Україну та розірвати її економічні зв'язки з іншими членами СНД (у першу чергу - партнерів РФ по Євразійському Економічному Союзу), цього їй не вдалося зробити.

Росія своїми агресивними діями, зокрема у торговельній сфері, змусила фактично українських товаровиробників переорієнтуватися нові ринки збуту, вживати заходів щодо оновлення виробництва та його пристосування до сучасних вимог [49].

РФ ніколи не хотів миритися зі статусом України як самостійної держави, і завжди хотіла зберегти сферу впливу на неї з метою володінням права вето на основні рішення керівництва нашої держави, зокрема, у рішеннях стосовно європейської та євроатлантичної інтеграції, стратегії членства у Європейському союзі та НАТО. Революція гідності 2013-2014 років та зміна влади на проєвропейські сили стали формальним приводом для РФ для подальшої активізації торговельно-економічної війни з Україною. Основним чинником для цього стала Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, де її економічна частина у повному обсязі набрала чинності 1 січня 2016 року. Реакція Росії проявилася у вигляді санкцій стосовно українського експорту: зокрема, 16 грудня 2015 року Президент РФ підписав Указ про призупинення з 1 січня 2016 року Російською Федерацією дії Договору про зону вільної торгівлі стосовно України з причини «виключних обставин, що шкодять інтересам та економічній безпеці РФ» [49].

Україна та РФ впродовж 2015 року намагалися дійти якогось рішення у спірних питаннях у СОТ та проводячи тристоронні консультації у форматі

Україна-ЄС-РФ. Ці консультації результату не дали, оскільки мотивом перемовин, ініційованих РФ, був захист свого російського національного ринку від засилля європейських товарів. Експертні консультації мали консультаційний характер, російська сторона наводила приклади щодо можливого негативного впливу Угоди про асоціацію на російський ринок, проте в результаті ніяких домовленостей не було досягнуто. Це і не є дивним, оскільки очікуваного напливу дешевого європейського імпорту, швидше за все, не відбудеться - в останні два роки Україна потерпала від глибокої девальвації національної валюти, що вплинуло на купівельну спроможність споживачів та зробило цей процес практично непомітним. Позови України на Росію до СОТ мали іміджевий характер та наразі не мали результату через довший час розгляду справ. Однак, варто зазначити, що динаміка взаємній торгівлі у 2015 році вагомо погіршилася - частка Росії у сукупному обсязі зовнішньої торгівлі України у 2007 р. дорівнювала 27,12 %, у 2015 приблизно 12%. Зовнішньоторговельна динаміка України та РФ значно погіршилася. У 2015 році експорт до Росії становив 4,8 млрд. дол. США, що на 5 млрд. дол. США або 51% менше ніж в 2014, а імпорт становив 7,5 млрд. США (-41%). В свою чергу у 2014 році експорт товарів до РФ знизився на 34%, що у грошовому виразі дорівнювало майже 5,2 млрд. дол. США [49]. Зниження російського імпорту в 2014 року становило 45%. Варто розуміти, що сукупний обсяг зниження торговельного обороту спричинена не лише наслідками торговельної війни, але й стагнацією економіки України, зокрема падінням промислового виробництва та девальвацією гривні. Аналіз взаємної торговельної війни з Росією та зниження товарообігу вказує на потребу визначити макроекономічні наслідки та наслідки на рівні конкретних підприємств. Беручи до уваги значне падіння показників взаємної торгівлі з Росією протягом 2014-2015 років, останні торговельні бар'єри в макроекономічному розрізі не особливо сильно впливали на економіку України. На макрорівні українці не особливо відчували наслідки економічної війни, яку вела Росія проти України до війни 2022 року, оскільки українські поставки на її ринок становили лише 2% від сукупного аграрного експорту України.

Прийнято вважати, що вирішення торговельних конфліктів з РФ можна використовувати три методи: 1. Метод дипломатичних перемовин, які, з такою країною, як Росія, не матимуть жодного результату. 2. Використання механізмів в межах Договору про зону вільної торгівлі країн СНД. Однак і цей метод не є ефективним, оскільки містить ряд процесуальних недоліків, які не дадуть обґрунтованого рішення суперечки. 3. Метод вирішення торговельних конфліктів в межах СОТ через використання чинних правил та процедур врегулювання суперечок. Важливим є довести усій спільноті, що дії Росії є дискримінаційними та неправомірними. Україна в межах роботи органів СОТ, таких як Рада з торгівлі, Комітет із санітарних та фітосанітарних заходів, Комітет з технічних бар'єрів, вказувала на чіткі факти порушення Росією взятих на себе зобов'язань. Україна доволі довго зволікала зі зверненнями до СОТ стосовно порушень, здійснених Російською Федерацією. З моменту приєднання до СОТ було ініційовано тільки три спори (Молдова, Грузія та Вірменія). Наприкінці жовтня 2015 року Україна подала позов до СОТ проти Росії про застосування Росією неправомірних обмежувальних заходів щодо вагонів і стрілочних переводів українського виробництва. Такий позов став першим в загальному пакеті претензій України. Суть позову України була в тому, що експорт українських вагонів і стрілочних переводів через торговельні перешкоди, введені Росією, зменшився з 1,7 млрд. дол. США в 2013 році до 51 млн. дол. США протягом 7 місяців 2015 року. Ще раніше Україна внесла на розгляд Комітету СОТ по технічних бар'єрах пропозицію перевірити на правомірність введеної Росією заборону на імпорту кондитерських виробів, молочної та сокової продукції, включаючи дитяче харчування, пиво українського походження, а також застосування Росією обмеження міжнародного транзиту вантажів з території України [49].

Уряд України 9 квітня затвердив постанову «Про застосування заборони ввезення товарів з Російської Федерації», а отже у правовій сфері закріпив фактичне зупинення торговельних взаємовідносин РФ, яке триває з моменту вторгнення 24 лютого 2022 року. Навіть не зважаючи на те, що інтенсивність

товарообороту між Україною та державами СНД доволі активно зменшувалася починаючи з 2014 року, можна все ж відзначити, що за результатами 2021 року Росія все ще була третім торговельним партнером України за об'ємами імпорту й п'ятим за обсягами експорту, а Білорусь відповідно була на п'ятому та чотирнадцятому місцях. Однак у взаємній торгівлі між цими державами спостерігався значний перекид у сторону імпорту, який становив 11,47 млрд дол. США, тоді як обсяги експорту дорівнювали лише 4,93 млрд до. США [35].

Фактично, ці торговельні відносини були спрямовані, в першу чергу, та торгівлю газом та нафтопродуктами. З РФ та Білорусі, головним чином, також імпортували енергоносії, які у структурі імпорту становили 60 % (4,01 млрд дол. США) і 59 % (2,85 млрд дол. США) відповідно», однак, експорт з нашої держави до Російської Федерації суттєво зменшувався впродовж останніх десяти років. До прикладу, якщо ще у 2011 році Україна вивозила до РФ товарів приблизно на 20 млрд дол. США (29 % від загального обсягу українського експорту), то через десять років у 2021 році ця цифра становила 3,44 млрд дол. США [35].

Торговельні конфлікти в межах СОТ наша держава, маючи змогу скористатися механізмом вирішення суперечок, ініціювала у Світовій організації торгівлі (СОТ) розгляд справ стосовно дискримінаційних дій з боку Росії, що мали суттєвий вплив на імпортування української залізничної продукції, також це стосувалося обмеження транзитного руху та дискримінаційних дій стосовно імпорту та транзиту низки видів українських товарів. Так, коли мова йшла про деякі види залізничної продукції наша держава змогла довести необґрунтованість зупинки Росією дії раніше виданих сертифікатів відповідності для українських виробників такої продукції, повернення російськими відповідним органами державної влади без розгляду заявок українських товаровиробників залізничної продукції на проведення процедури сертифікації за технічними регламентами Митного союзу 001/2011, а також безпідставні відмови РФ щодо визнання сертифікатів відповідності, як ібуло видано відповідними органами Митного союзу (ЄАЕС). Однак, разом з тим, Апеляційний орган залишив без змін висновок Групи експертів стосовного того, що Росія не робила перешкод для

імпорту залізничної продукції українського походження на її митну територію, хоча через запровадження таких дискримінаційних заходів, низці українських виробників практично заборонили імпорт залізничної продукції. Внаслідок цього постачання цього виду продукції з нашої країни до РФ скоротився з 1,7 млрд дол. США у 2013 р. до 600 млн дол. США – у 2014 р. та до 110 млн дол. США – у 2015 р. Згідно з матеріалами виданими Апеляційним органом спільно з Групою експертів у 2020 р., Росії запропоновано усунення зі своєї торговельної практики заходів та інструментів, які було визнано як ті, що не відповідають положенням Угоди про технічні бар'єри в торгівлі та ГАТТ 1994 року, та привести їх у відповідність зі своїми зобов'язаннями в межах цих угод. Найвагомішою торговельною суперечкою між Україною та Росією прийнято вважати оскарження у справі DS 512 обмежень та заборон зі сторони Росії залізничного та автомобільного транзиту для українських товарів, що традиційно експортувалася до країн Центральної та Східної Азії, а також Кавказького регіону. Україна постала перед пошуком альтернативних шляхів постачання своєї продукції, хоча це потребувало додаткового часу та зростання транспортних витрат. Росія мотивувала свої дії підпунктом iii) пункту а) статті XXI ГАТТ 1994, який дозволяє здійснювати певні дії, які держава вважає за необхідне використовувати з метою захисту важливих інтересів у сфері забезпечення своєї безпеки. Слід зазначити, що тоді Група експертів ухвалила рішення не на користь України [35].

Згідно з економічною теорією, лібералізація світової торгівлі завжди має позитивний вплив на економіки різних країн. Це можна пояснити тим, що зростання товарообігу, зазвичай, спричиняє збільшення виробництва, прибутку від торгівлі і зростання доходів громадян, яке, своєю чергою, підвищить купівельну спроможність населення. У випадку, коли дві держави своїй взаємній торгівлі будуть використовувати інструменти обмежувального характеру, то це беззаперечно матиме зворотний для економіки ефект.

Однак слід пам'ятати, що будь-які торговельні конфлікти та війни можна вирішити та подолати через торги, проведення переговорів та знаходження

певних компромісів. На практиці кожна країна повинна переслідувати свій національний інтерес, тому поступатися можна в певних ключових питаннях але в обмін на дзеркальні поступки іншої країни. Однак, загальновідомо, що чим сильніші аргументи країни, тим більша ймовірність для неї виграти політично та економічно.

Слід зазначити, що лібералізація міжнародної торгівлі все ж більш вигідна для світової економіки. Однак, варто зазначити, що сильніші в економічному плані держави виграють від неї більше за інших, тому що для крупних виробників повна лібералізація буде вигідніша з точки зору збуту їх товарів. Тому якщо мова йде про розвиток світового господарства, то у взаємних торговельних відносинах держав найкращим рішенням є баланс і врахування інтересів усіх сторін конфлікту [20].

ВИСНОВКИ

Під час написання магістерської роботи, нами було зроблено ряд висновків:

1) У процесі ведення торговельних воєн головним інструментом виступає прихований протекціонізм, який передбачає низку форм та різновидів, що створюють численні торговельні бар'єри.

2) За результатами нашого дослідження виявлено, що торговельні війни вирізняються різними формами: зокрема, найпоширенішими є наступальна та оборонна.

3) Основним інструментом у торговельних війнах є прихований протекціонізм або неопротекціонізм з широким спектром інструментів, форм та різновидів, наслідком яких є торговельні бар'єри.

4) Серед основних причин виникнення економічних конфліктів та торговельних воєн є:

- боротьба за лідерство у світовому господарстві та на світових ринках;
- як засіб подолання економічного занепаду через використання ресурсів інших країн;
- як симетрична відповідь на дискримінаційні дії інших країн, зокрема, як відповідь на запровадження протекціонізму з боку недружніх держав.

5) В переважній більшості випадків, торговельну війну розпочинають великі країни стосовно малих. Така ситуація пояснюється можливістю економічного та політичного тиску через свої економічні важелі.

6) Одним з найяскравіших випадків торговельної війни є війна між США та КНР, яка розпочалася у 2018 році як результат доволі жорсткого двостороннього тарифного регулювання.

7) Україна теж не залишилася осторонь такого поняття як "торговельна війна". Починаючи з 2012 року проти України було розв'язано ряд торговельних воєн ("сирна", "шоколадна", "сталева"). Російська агресія особливо зросла після ратифікації Угоди про асоціацію України з ЄС.

8) На нашу думку, торговельні війни у світовому господарстві будуть ускладнюватися через численні макроекономічні причини, які є необхідними елементами політичного та економічного домінування окремих держав. Такими причинами виступають:

- поляризація економічного розвитку країн у світовому господарстві та загальне зростання бідності населення у більшості країн світу;

- нестабільність світової економіки, яка може стати інструментом силового тиску на іншого суб'єкта економічної сфери.

9) Для вирішення економічних конфліктів та торговельних воєн часто застосовують переговори та торги, комерційний арбітраж та систему регулювання в рамках СОТ. Однак, варто зазначити, що у невідному становищі завжди залишається економічно слабша країна.

10) На нашу думку, під торговельною війною у світовому господарстві можна вважати комплекс економічних, законодавчих, правових, екологічних, адміністративних та низки інших заходів, що спрямовані на тиск та ослаблення економіки іншої держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бадер А. В. Вплив інформаційної складової збройного насилля на політичний процес в Україні / А. В. Бадер // Збірник наукових праць «Гілея: науковий вісник». – 2017. – Вип.116. – С. 301 - 305
2. Безрукова Н. В. Світові торговельні війни: особливості та наслідки / Н. В. Безрукова, М. В. Василенко // Ефективна економіка. – 2015. - №6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4153>
3. Білоусова О. С. Засади оцінки фіскальних наслідків глобальних торгових війн / О. С. Білоусова // Статистика України. – 2021. - №4. – С. 13-23
4. Біляк Ю. В. Конфлікти в економіці як базові чинники фінансової безпеки / Ю. В. Біляк // Агросвіт. – 2017. - №7. – С. 42 - 47
5. Бондаренко О. Торговельні війни США і Китаю: наслідки для світової економіки // Експертна платформа. – 2019. – 24 вересня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0110.html
6. Бровко А. Г. Модернізація економіки Китаю: досягнення та перспективи/ А. Г. Бровко // Література та культура Полісся. Серія «Історичні науки». – 2021. - №105 (15). – С. 59 - 69
7. Василюшин О. Б. Торговельна війна між США та Китаєм: масштаби впливу / О. Б. Василюшин, М. М. Чех // Інфраструктура ринку. – 2021. – Вип. 56. – С. 3-8
8. Воротнюк Ю. Класифікація економічних конфліктів у глобальному бізнес-середовищі / Ю. Воротняк // Інноваційний розвиток та безпека підприємств в умовах неоіндустріального суспільства. – 2020. - №3. – С. 613- 615
9. Геєць В. М. Феномен нестабільності – виклик економічному розвитку / ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ: Академперіодика, 2020. – 456 с.

10. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі / Т. Гордєєва // Міжнародна економічна політика. – 2013. - №2(19). – С. 101 - 125
11. Гужва І. Можливості неопротекціонізму / І. Гужва // Дзеркало тижня. – 2018. – Вип. № 40. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/mozhливosti-neoprotekcionizmu-292197_.html.
12. Дацків Р. Глобальні економічні війни та національна безпека / Р. Дацків // Банківська справа. — 2005. — № 1. — С. 33 - 36.
13. Дорошко М. С. Російський реваншизм і Україна / М. С. Дорошко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини: наукове видання. 2016. - № 1. – С.10-12.
14. З 9 грудня Україна запроваджує санкції проти 18 російських компаній в тому числі і “продукти” (перелік) // Захід. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://zaxid.media/news/4192711>
15. За що воюють США і Китай. П’ять уроків для України // Новое время [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL : <https://nv.ua/ukr/opinion/zashchovojut-ssha-i-kitaj-pjat-urokiv-dlja-ukrajini-2468948.html>
16. Закон України «Генеральна угода з тарифів і торгівлі в (ГАТТ 1947)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_2647.
17. Закон України «Про міжнародний комерційний арбітраж» зі змінами від 2005 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4002-12>
18. Калюжна Н. Г. Міждержавні торговельні конфлікти як уособлення політики неопротекціонізму / Н. Г. Калюжна // Проблеми системного підходу в економіці. – 2019. – С. 30- 36
19. Калюжна Н. Детермінанти зовнішньоторговельних конфліктів / Н. Калюжна // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. – 2019. - №2. – С.36 - 46

20. Коновалова Х. Велика розборка: що таке торгові війни – битва мит і ембарго / Х. Коновалова, Степаненко К. // Сьогодні. – 2019. – 16 жовтня.
21. Мазаракі А. Неопротекціонізм і торговельні війни / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2021. - №1. – С. 4- 22
22. Набула чинності заборона на ввезення до Росії овочевих і рибних консервів з України // Захід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: https://zaxid.net/nabula_chinnosti_zaborona_na_vvezennya_do_rosiyi_ovochevih_i_ribnih_konserviv_z_ukrayini_n1316665
23. Підвисоцький Я. В. SWOT аналіз у торговельній війні між США та Китаєм / Я. В. Підвисоцький // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2019. - №20. – С.31-39
24. Постанова «Про заборону ввезення на митну територію України товарів, що походять з Російської Федерації» від 30.12.2012 р. № 1147. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1147-2015-%D0%BF>
25. Постанова «Про заборону ввезення сирних продуктів виробництва України» від 13.10.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://rospotrebnadzor.ru/about/info/news/news_details.php?ELEMENT_ID=2486
26. Постанова «Про обмеження допуску окремих видів товарів легкої промисловості іноземного виробництва до закупівель для федеральних потреб»: Постанова Уряду Російської Федерації від 15.08.2014 р. №791. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://government.ru/docs/14331/>
27. Росія блокує український експорт, - Федерація роботодавців // Захід. 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: https://zaxid.net/rosiya_blokuye_ukrayinskiy_eksport__federatsiya_robotodavtsiv_n1291398

28. Росія заблокувала ввезення 40 тон українського м'яса // Захід. 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: https://zaxid.net/rosiya_zablokuvala_vvezennya_40_tonn_ukrayinskogo_myasa_n1314983
29. Росія заборонила ввозити українські цукерки «Roshen» // Захід. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: https://zaxid.net/rosiya_zaboronila_vvoziti_ukrayinski_tsukerki_rozhen_n1290273
30. Росія не продовжила Україні квоти на постачання труб // Захід. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <https://zaxid.net/rosiya>
31. Рустамов А. «Торговые войны» в ретроспективе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <https://review.uz/post/torgove-voyn-v-retrospektive>
32. Самарчук О. В. Стратегічні пріоритети впливу американо-китайської торгової війни на розвиток міжнародної торгівлі / О. В. Самарчук, Н. С. Науменко // Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. – 2020. - №1. – Т.31 (70). – С. 23 - 28
33. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток у світі та Україні. / Наук. Ред. В. Юрчишин. – Київ: Заповіт. – 2019. – 190с.
34. Торгові війни США vs Китай – Kyiv International Economic Forum. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL : <http://forumkyiv.org/uk/analytics/torgovi-vijni>
35. Трансформація зовнішньоекономічних відносин України з Російською Федерацією: 2010– 2020 роки : аналіт. доп. / Веремій І. Г., Паламарчук М. О., Юлдашев Р. Е., Гавриленко Н. М., Широкий Г. М.,Серебрянський Д. М ; за заг. ред. О. В. Литвиненка та О. О. Сінайка. – Наук. електрон. вид. – Київ : НІСД, 2021. – 94 с.
36. Указ «Про припинення Російською Федерацією дії Договору про зону вільної торгівлі щодо України»: Указ Президента Російської Федерації від 16.12.2015 р. № 628. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://static.kremlin.ru/media/acts/files/0001201512160035.pdf>

37. Федотова Ю. В. Передумови виникнення, види та механізм вирішення конфліктних ситуацій у міжнародній торгівлі / Ю. В. Федотова // Держава та регіони. – 2020. - №3(114). – Ч. 1. – С.18- 22.
38. Шнипко О. С. Торговельні війни в умовах глобалізації: значення для України / О. С. Шнипко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. - №21. – С. 4-6.
39. Яценко О. М. Сучасні детермінанти та форми міжнародних торговельних суперечок / О. М. Яценко, Д. С. Ускова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2019. – Вип. 28(2). – С.173 – 176
40. Berthou A., Stumpner S. Quantifying the impact of the US-China trade war on exports. Forum for Research in Emprical International Trade. – 2020. - 31 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <https://www.freit.org/WorkingPapers/Papers/TradePolicyMultilateral/FREIT1674.pdf>
41. Cenusu D. et al. Russia's punitive trade policy measures towards Ukraine, Moldova and Georgia. CEPS Working Documents. – 2014. - №. 400. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2507195
42. China's Race to Global Technology Leadership. / Ed. By A.Amighini, ISPI: 2019.
43. China's Trade War Isn't Entirely About Trade. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nationalinterest.org/>.
44. Costs and consequences of a trade war: a structural analysis / Berthou A. et al. Rue de la Banque. Banque de France. 2018. – No 72. - P. 1–6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: https://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/818459_rdb72_en_v5.pdf
45. Edward D. Mansfield, Brian M. Pollins. The Study of Interdependence and Conflict: Recent Advances, Open Questions, and Directions for Future Research // The Journal of Conflict Resolution. 2001. - No 45 (6). - P. 845
46. Endra de Soysa, Nils Petter Gleditsch. The Liberal Globalist Case // Bjorn Hettne, Bertil Oden (eds.). Global Governance in the 21st Century: Alternative Perspective on World Order. Stockholm: Almqvist & Wiksell, 2002. – P. 26-73.

47. Evenett S. J., Fritz J. (2018). Brazen Unilateralism: The US-China Tariff War in Perspective. The 23-rd Global Trade Alert Report. CEPR Press, 135 p.
48. Global Dynamics. The Global Trade Alert. 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_all/year-from_2018/year-to_2018.
49. Inside Ukraine / Міжнародний центр перспективних досліджень. – 2016. – Вип. 55. – 18с.
50. Michael. US-EU trade disputes: their causes, resolution and prevention, European University Institute, The Robert Schuman Centre for Advanced Studies, [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.iue.it/RSCAS/Research/Transatlantic/Johnson.pdf>, 2009
51. Ossa R. «Trade Wars and Trade Talks with Data.» // American Economic Review. – 2014. – 104 (12). – 4104– 4146.
52. Shnipko O. S. “Trade war under globalization: value for Ukraine” // Investment: practice and experience. – 2011. - vol. 21 . – pp. 4–5.
53. The Chicken War: A Battle Guide [Electronic Resource] // The New York Times. – 1964 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nytimes.com/1964/01/10/archives/the-chicken-war-a-battleguide.html>
54. World Bank Indicators. – <https://data.worldbank.org/indicator/>.