

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ**

Кафедра економіки та глобалістики

МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА

на тему:

«Вплив Китаю на конкуренцію на локальних ринках Америки»

Студентки групи ЕУБ-41
Бонк Вікторії

Науковий керівник: к.е.н., доцент
Ляхович Л. А.

Національна шкала _____
Кількість балів: _____ Оцінка ECTS: _____

Члени комісії: _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

Тернопіль
2025

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА ЛОКАЛЬНІ РИНКИ	5
1.1 Теоретичні основи міжнародної конкуренції та її вплив на локальні ринки	5
1.2 Моделі впливу імпорту на локальні ринки	10
1.3 Методики оцінки конкурентного середовища на локальних ринках 15	
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ КИТАЮ НА КОНКУРЕНЦІЮ НА РИНКАХ ОДЯГУ ТА ВЗУТТЯ США	19
2.1 Аналіз динаміки та товарної структури китайського імпорту в США	19
2.2 Основні канали впливу Китаю на ціноутворення та обсяги виробництва одягу та взуття у США	23
РОЗДІЛ 3. НАСЛІДКИ ТА НАПРЯМКИ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ВПЛИВУ КИТАЮ НА ЛОКАЛЬНІ РИНКИ США ...	28
ВИСНОВКИ	34
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	36

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Стрімке зростання геоекономічної напруженості між Сполученими Штатами Америки (США) та Китайською Народною Республікою (КНР) перетворило двосторонню торгівлю з комерційного обміну на арену стратегічної конкуренції. Актуальність дослідження полягає у необхідності глибокого аналізу каналів, через які позиція КНР у світових ланцюгах вартості транслює структурний вплив на внутрішній американський ринок, зокрема у критично імпортозалежній галузі одягу та взуття. Як зазначають українські економісти В.І. Гвоздь та Б.М. Данилишин, конкуренція між двома найбільшими світовими економіками є неминучою, оскільки вони сукупно формують близько третини міжнародної торгівлі, використовуючи її як інструмент економічного тиску [1].

Протягом останніх двох десятиліть вплив Китаю на світове господарство поширився, змістивши США з позиції основного постачальника товарів до багатьох країн. Однак, у відповідь на політику КНР, США запровадили протекціоністські заходи, зокрема тарифи Секції 301. Наслідки цього конфлікту не обмежуються макrorівнем; вони безпосередньо впливають на собівартість товарів, логістичні рішення американських корпорацій та, зрештою, на ціноутворення та обсяги виробництва одягу та взуття в США. Розуміння цих каналів впливу є критично важливим для оцінки перспектив глобальної економічної дезінтеграції (decoupling), яка, за даними українських аналітиків, призвела до скорочення частки КНР в американському імпорті до історичного мінімуму. Таким чином, аналіз механізмів трансмісії китайського впливу на один із найбільш чутливих споживчих ринків світу становить значний науковий та практичний інтерес.

Мета курсової роботи полягає у всебічному аналізі та систематизації основних каналів впливу Китайської Народної Республіки на динаміку ціноутворення та обсягів виробництва одягу та взуття на ринку Сполучених Штатів Америки в умовах геоекономічної напруженості.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

1. Дослідити теоретико-методичні аспекти аналізу міжнародної конкуренції та її впливу на локальні ринки.
2. Проаналізувати економічний вплив Китаю на конкуренцію на ринках одягу та взуття США.
3. Визначити наслідки та окреслити напрямки регулювання конкурентного впливу Китаю на локальні ринки США.

Об'єкт дослідження: Система міжнародних економічних відносин між Сполученими Штатами Америки та Китайською Народною Республікою в контексті їхнього впливу на глобальні ринки.

Предмет дослідження: Канали трансмісії економічного впливу Китайської Народної Республіки на ціноутворення та обсяги виробництва одягу та взуття на ринку Сполучених Штатів Америки.

Для досягнення поставленої мети та вирішення визначених завдань у курсовій роботі було використано комплекс загальнонаукових та спеціальних **методів дослідження**:

- Метод системного аналізу застосовано для визначення цілісної картини геоекономічної взаємодії між КНР та США та її впливу на світові ланцюги вартості, а також для вивчення елементів механізмів ціноутворення та виробничих обсягів.
- Метод структурно-функціонального аналізу дозволив класифікувати різні напрями конкуренції (поведінковий, структурний, функціональний) та виокремити три ключові канали впливу Китаю: фіскальний, структурний (контроль компонентів) та канал диверсифікації (зміна обсягів).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА ЛОКАЛЬНІ РИНКИ

1.1 Теоретичні основи міжнародної конкуренції та її впливу на локальні ринки

Міжнародна конкуренція є ключовим елементом сучасного глобалізованого економічного середовища. Вона не може бути зведена виключно до протистояння між національними економіками на світових торговельних майданчиках. Сучасна академічна парадигма розглядає міжнародну конкуренцію як багатовимірний, динамічний процес, що являє собою зіткнення економічних інтересів суб'єктів господарювання різних держав (транснаціональних корпорацій, малих та середніх підприємств, галузевих кластерів) не лише за кордоном, а й безпосередньо на локальних (внутрішніх) ринках [2, с. 17].

Ключовим теоретичним завданням є встановлення механізмів, за допомогою яких макроекономічне явище міжнародної конкуренції трансформується у мікроекономічні виклики для локальних підприємств. На відміну від традиційного макроекономічного підходу, який фокусується на торгових балансах та валютних курсах, для аналізу впливу на внутрішній ринок необхідно перейти до оцінки конкретних конкурентних сил, які глобалізація "імпортує" у внутрішнє середовище.

Основні елементи концепції міжнародної конкуренції включають її глобальність, динамічність та інституційний вимір. Глобальність полягає у формуванні конкурентного поля під впливом світових трендів, таких як цифровізація, зміни в логістичних ланцюгах та кліматична політика. Динамічність відображає постійну зміну джерел конкурентних переваг — від класичних факторів виробництва (земля, праця, капітал) до унікальних компетенцій, інтелектуального капіталу та здатності до швидких інновацій. Інституційний вимір підкреслює значущу роль держави та регуляторного

середовища у формуванні національної конкурентоспроможності, яка слугує базисом для успіху окремих суб'єктів на міжнародній арені [4].

Важливим контекстуальним доповненням, особливо для країн із перехідною економікою, є те, що міжнародна конкуренція діє як мультиплікатор ризиків у нестабільних умовах. Дослідники В. В. Кривіцька та В. В. Зянько акцентують увагу на необхідності управління конкурентоспроможністю саме "в умовах нестабільності". Для українського ринку це означає, що зовнішній тиск посилюється внутрішніми факторами (військовими, політичними чи регуляторними ризиками), що робить локальні підприємства вразливішими порівняно з глобальними гравцями, які мають доступ до міжнародних інструментів захисту та дешевшого капіталу [1, с. 210].

Для системної оцінки того, як міжнародні процеси трансформуються у внутрішньогалузеві виклики та тиск на локальні ринки, необхідно застосувати універсальну діагностичну модель. Модель п'яти конкурентних сил Майкла Портера, попри її класичний характер, залишається основоположною в управлінні конкурентоспроможністю та є інструментом, адаптованим і використовуваним в українському науковому контексті.

Як зазначають В. В. Кривіцька та В. В. Зянько, механізм управління конкурентоспроможністю підприємства повинен оперативно адаптуватися до умов нестабільності, а ключові елементи цього механізму можуть бути визначені саме через аналіз конкурентних сил, які впливають на прибутковність галузі. Застосування моделі М. Портера в контексті відкритої економіки дозволяє ідентифікувати міжнародне походження цих сил та оцінити їхній вплив на локальне середовище (див. табл. 1.1) [6, с. 51].

Слід зазначити, що модель Портера, розроблена для відносно стабільних ринків, вимагає адаптації в умовах відкритої та інституційно слабкої економіки, як в Україні. Наприклад, в українських реаліях сила "Ринкова влада постачальників" (особливо в енергетичному секторі) та "Інституційний тиск" (пов'язаний із регуляторними ризиками, який не включено до класичної моделі) можуть мати вищий пріоритет, ніж традиційна "Загроза вторгнення нових

конкурентів". Тому ця модель є потужним діагностичним інструментом, але її слід доповнювати національно-специфічними факторами [9, с. 100].

Таблиця 1.1

Характеристика 5 сил М. Портера

Назва сили	Характеристика
Загроза вторгнення нових конкурентів	Ця сила в міжнародному вимірі стосується, насамперед, виходу на локальний ринок великих транснаціональних корпорацій (ТНК). ТНК, як правило, володіють значним фінансовим капіталом, відпрацьованими глобальними технологіями та логістичними мережами. Їхній вхід призводить до негайного зниження середньогалузевої норми прибутку, оскільки нові гравці часто проводять агресивну цінову політику для швидкого захоплення частки ринку
Ринкова влада споживачів	Глобалізація та вільний доступ до інформаційних ресурсів (інтернет-торгівля, міжнародні рейтинги) різко підвищують обізнаність локальних споживачів про світові стандарти якості, ціноутворення та рівень сервісу. Це міжнародне явище трансформується у зростання вимог до локальних виробників та підвищення їхньої чутливості до ціни, оскільки споживач отримує можливість легко порівняти місцевий продукт із його глобальним аналогом
Ринкова влада постачальників	Якщо локальна галузь критично залежить від імпортованих сировини, комплектуючих або ключових технологій (наприклад, енергоресурсів або спеціалізованого обладнання), міжнародні постачальники набувають значного важеля впливу. Це спричиняє зростання собівартості продукції, а також вразливість локальних ланцюгів постачання до геополітичних подій та валютних коливань
Небезпека появи товарів-замінників (субститутів)	Міжнародна конкуренція є головним рушієм інноваційного дифузійного процесу. Нові глобальні технології або інноваційні продукти (наприклад, альтернативні джерела енергії або електромобілі) можуть задовольнити ту саму потребу іншим способом. Це створює загрозу різкого перемикавання попиту, ставлячи під загрозу існування традиційних, менш інноваційних локальних галузей. Це вимагає від локальних підприємств активізації інноваційної діяльності та диверсифікації продуктового портфеля
Рівень конкурентної боротьби	Це пряма ескалація боротьби за споживача, що є синтезом усіх чотирьох попередніх сил. Міжнародний тиск, імпортований через нових гравців та субститути, посилює внутрішню боротьбу на локальному ринку, де співіснують локальні та іноземні компанії. Це є ключовою точкою, де міжнародний тиск перетворюється на локальну економічну реальність

Вплив міжнародної конкуренції створює подвійний тягар для локальних фірм. Якщо іноземний конкурент заходить на нестабільний локальний ринок, він не лише має перевагу в капіталі, але й часто краще захищений від локальної нестабільності завдяки доступу до міжнародного страхування та фінансування. Як наслідок, міжнародна конкуренція в умовах нестабільності витісняє локальні фірми швидше, ніж у стабільних умовах.

Вплив міжнародної конкуренції на локальні ринки здійснюється через низку складних трансмісійних механізмів, які можна умовно поділити на прямий та опосередкований вплив.

Прямий вплив (контактний) реалізується через фізичну присутність міжнародних гравців та їхніх товарів (сили 1, 4 та 5 за Портером). Локальні ринки змушені конкурувати безпосередньо з високоефективними глобальними моделями управління та виробництва. Це призводить до негайного зростання інтенсивності конкурентної боротьби, часто вимагаючи від локальних підприємств різкого зниження цін або значного підвищення якості, що зменшує маржу.

Опосередкований вплив (структурний) реалізується через зміну ринкових структур та очікувань. Зростання влади споживачів та постачальників (сили 2 та 3) є опосередкованим наслідком глобальної обізнаності та доступності ресурсів. Навіть якщо іноземний конкурент ще не вийшов на ринок, локальні підприємства змушені змінювати свої внутрішні операційні процеси, щоб відповідати світовим стандартам, які вже відомі їхнім клієнтам [10].

Міжнародна конкуренція ефективно руйнує традиційні бар'єри входу на локальні ринки, такі як адміністративні перепони чи висока вартість логістики, які раніше захищали місцевих виробників. Це змушує локальні підприємства шукати нові, більш стійкі форми конкурентних переваг.

Локальні підприємства мають дві ключові стратегії адаптації. Перша — формування національного кластеру конкурентоспроможності. Замість індивідуальної боротьби, локальні гравці можуть об'єднуватися, створюючи колективні інноваційні та географічні переваги, які складно копіювати іноземним

ТНК. Друга стратегія полягає у захисті інституційних ніш, використовуючи специфіку локального регулювання, культурні уподобання або високу лояльність споживачів до національного виробника як неціновий бар'єр для входу [11].

Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю в цьому контексті набувають особливого значення. Як зазначають Кривіцька та Зянько [10], необхідність розробки дієвого механізму управління конкурентоспроможністю є прямою відповіддю на зовнішній тиск. Цей механізм має бути спрямований на оперативне реагування на ринкові зміни та підвищення гнучкості (agility), що виражається у прискореній цифровізації процесів та інвестиціях у людський капітал.

Аналіз впливу міжнародної конкуренції також виявляє явище двошвидкісної конкуренції та поляризації локальних ринків. З одного боку, зовнішній тиск створює необхідність для передових локальних компаній відповідати глобальним стандартам (процес конвергенції). З іншого боку, традиційні фірми, які не можуть дозволити собі необхідні інвестиції, змушені шукати вузькі ніші або деградувати. Це створює поляризацію: високотехнологічні локальні фірми інтегруються у глобальні ланцюги, а решта залишається ізольованою у малопробиткових або захищених сегментах.

Окрім економічного, міжнародна конкуренція є потужним інституційним трансмісійним механізмом. Локальна компанія не може ефективно конкурувати з ТНК, якщо місцеве регуляторне середовище обтяжує її більше, ніж іноземного конкурента (наприклад, через слабкий захист прав власності або високі адміністративні бар'єри). Постійний зовнішній тиск змушує локальну бізнес-спільноту вимагати від держави поліпшення інституційного середовища, форсуючи необхідність модернізації державного управління та економічної політики, що є важливим макроекономічним наслідком цього впливу [1, с. 32].

Теоретичні основи міжнародної конкуренції свідчать, що це явище є не просто зовнішньою загрозою, а рушійною силою, що структурно трансформує локальні ринки, імпортує глобальні стандарти та ризики. Сучасна українська економічна думка активно інтегрує класичні моделі, такі як п'ять конкурентних

сил М. Портера, адаптуючи їх для діагностики міжнародного тиску в умовах внутрішньої економічної нестабільності.

Ключовий вплив на локальні ринки відбувається через опосередковані механізми: посилення ринкової влади споживачів, підвищення вразливості до міжнародних постачальників та прискорене старіння традиційних технологій під тиском глобальних субститутів. Для локальних підприємств це вимагає розробки адаптивних механізмів управління конкурентоспроможністю, спрямованих на підвищення гнучкості та інноваційної активності. На макрорівні міжнародна конкуренція виступає як каталізатор інституційних реформ, оскільки неспроможність конкурувати змушує державу модернізувати регуляторне середовище. Таким чином, успіх локальних ринків залежить від здатності підприємств та держави перетворити міжнародний конкурентний тиск із джерела ризику на стимул для структурної та інституційної модернізації [5, с. 390].

1.2 Моделі впливу імпорту на локальні ринки

У контексті стратегічного завдання інтеграції України у світову економіку, яке є вирішальним для її економічної стабільності та конкурентоспроможності, імпорт набуває специфічних функціональних характеристик. Економісти підкреслюють, що вплив імпорту на локальний ринок критично залежить від його функціонального призначення [2, с. 16].

Можна виділити три основні типи імпорту, кожен з яких має відмінний вплив на локальний ринок (див. рис. 1.1). Сучасна українська економічна думка акцентує, що успішна інтеграційна стратегія держави передбачає не лише гармонізацію законодавства з європейськими нормами, але й активне стимулювання інновацій та розвиток стратегічних галузей. З цього погляду, імпорт перестає бути лише питанням торговельного балансу, а стає необхідним інструментом для залучення інвестицій та забезпечення конкурентоспроможних виробництв. Таким чином, аналітичний фокус зміщується на диференціацію між

імпортом, що заміщує (конкурентним), та імпортом, що доповнює (компліментарним), що є основою для розробки стратегічного управління економікою [16].

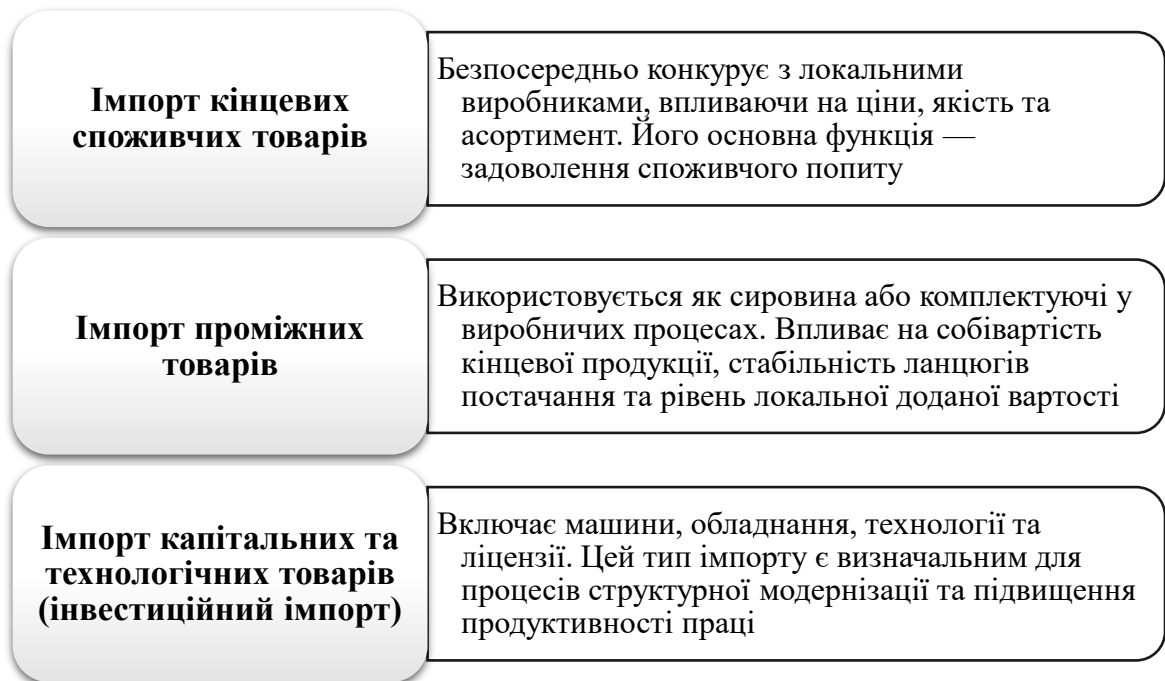


Рис. 1.1. Основні типи імпорту*

*Джерело: побудовано самостійно

Теоретичні моделі впливу імпорту пройшли еволюцію від статичних концепцій до складних динамічних систем, здатних враховувати недосконалу конкуренцію, ефекти масштабу та вплив інституційного середовища.

Класичні моделі, такі як теорія порівняльних переваг (Д. Рікардо) та модель Гекшера-Оліна, зосереджувалися на визначенні оптимальної структури торгівлі, виходячи з різниці у факторних наділах або продуктивності. Вони надають базове розуміння статичних вигод від торгівлі, але мають обмежену придатність для оцінки довгострокових структурних змін, необхідних для адаптації економіки до глобальних викликів [12, с. 120].

Натомість, сучасні моделі, включаючи Нову теорію торгівлі (П. Кругман), враховують, що більша частина торгівлі відбувається між країнами зі схожими факторними наділами (внутрішньогалузева торгівля) і обумовлена перевагами

масштабу та диференціацією продукту. Для економік, що проходять трансформацію, як-от українська, моделювання має обов'язково включати оцінку впливу торговельної політики (мита, угоди про вільну торгівлю) та її здатності забезпечити умови для інтеграції вітчизняного бізнесу у світову економіку.

Неокласичний підхід є відправною точкою для кількісного аналізу короткострокових ефектів імпорту на локальний ринок, виходячи з припущення про досконалу конкуренцію та раціональність економічних агентів.

Ключовою теоретичною конструкцією є модель малої відкритої економіки, в якій країна вважається ціноприймачем на світовому ринку. Це означає, що імпорт товарів негайно призводить до вирівнювання внутрішньої ціни до рівня світової ціни (P/W) [11].

Введення імпорту генерує чіткі зміни у добробуті:

1. Зростання споживчого надлишку: Споживачі отримують вигоду від нижчих цін та розширеного вибору товарів. Це є статичним виграшем від торгівлі.
2. Зниження надлишку виробника: Локальні виробники, які не можуть конкурувати за ціною, скорочують обсяги виробництва або виходять з ринку. Це відображає перерозподіл ресурсів на користь більш ефективних глобальних виробників.
3. Збільшення суспільного добробуту: За відсутності спотворень (наприклад, неефективних митних тарифів), чистий ефект для суспільства є позитивним, оскільки збільшення споживчого надлишку зазвичай перевищує втрати виробників, демонструючи ефективний розподіл ресурсів.

Незважаючи на аналітичну чистоту, вчені критикують неокласичну модель за її нездатність враховувати динамічні фактори. Вона ігнорує соціальні витрати, пов'язані з витісненням робочої сили, труднощі у перепрофілюванні ресурсів, а також довгостроковий вплив на індустріальний потенціал та здатність до інновацій. Крім того, ця модель не розрізняє імпорт, який руйнує локальне виробництво, та імпорт, який є життєво необхідним для підвищення його технологічного рівня [18].

Конкурентний тиск імпорту розглядається як механізм, що змушує локальних виробників підвищувати ефективність і продуктивність або залишати ринок. Цей процес часто описується через призму «креативного руйнування» (за Й. Шумпетером), де імпорт виступає як зовнішній каталізатор для інновацій та реорганізації.

Компанії, що виживають під тиском імпорту, інвестують у технології, покращують якість та знижують витрати, підвищуючи таким чином конкурентоспроможність економіки загалом. Однак модель конкурентного тиску не здатна пояснити, як захистити стратегічно важливі, але вразливі, локальні галузі, і не враховує нелінійний вплив нетарифних бар'єрів чи механізмів державного управління, які спрямовані на підтримку розвитку конкурентних індустрій [15, с. 94].

В умовах поглибленої інтеграції України, зокрема через Угоду про асоціацію з ЄС (DCFTA), найбільшого значення набувають моделі, які пояснюють наслідки преференційних торговельних угод. Центральне місце тут займає аналіз Якоба Вайнера, що розрізняє ефекти створення та відхилення торгівлі.

Експертний аналіз вимагає інтеграції вищезазначених моделей для формування цілісної картини. Статичні моделі (Неокласика) надають кількісну оцінку негайних ефектів добробуту, Вайнеріанські моделі пояснюють вплив інституційного вибору (ЗВТ та зовнішній тариф) на торгові потоки, а структурно-динамічні моделі розкривають довгостроковий потенціал зростання через технологічну трансферту [21].

Ключовий виклик для економічної політики полягає у необхідності максимально підтримувати надходження комплементарного імпорту, який є каталізатором для модернізації, одночасно управляючи деструктивним потенціалом заміщуючого імпорту в чутливих секторах.

Ефективна адаптація ринку до змін на глобальних ринках вимагає не просто лібералізації, а високоселективного підходу до імпортного впливу. Якщо ринок не захищає стратегічно важливі галузі та затоплюється простим

заміщуючим імпортом, це може підірвати потенціал для структурної модернізації, оскільки ресурси відволікаються на управління кризовою конкуренцією, а не на інновації.

Таким чином, результативність моделей впливу імпорту повністю залежить від спроможності держави до стратегічного управління, гармонізації регуляторного середовища та сегментації ринку, що визначає, чи виступає імпорт основним фактором зростання, чи джерелом системної дестабілізації.

Для наочності та структурування теоретичних розробок, у табл. 1.2 подано порівняльну характеристику ключових моделей, що відображають різні аспекти впливу імпорту [8, с. 102].

Таблиця 1.2

Порівняльна характеристика ключових моделей, які відображають різні аспекти впливу імпорту*

Модель	Об'єкт впливу (Елемент ринку)	Ключовий механізм впливу	Основний ефект на локальний ринок
Неокласична (Статична)	Ціна та обсяг	Зміна внутрішньої ціни до світового рівня (P_w)	Підвищення споживчого надлишку, тиск на виробника
Вайнера (Інтеграційна)	Потоки імпорту, джерело постачання	Преференційні тарифи (створення/відхилення торгівлі)	Зміна структури постачальників, ризик втрати добробуту через відхилення торгівлі
Структурної Комплементарності	Продуктивність та технології	Забезпечення дефіцитними ресурсами (капітальними товарами)	Підвищення продуктивності, підтримка структурної модернізації

*Джерело: побудовано самостійно

Моделювання впливу імпорту на локальні ринки в сучасних умовах вимагає відходу від спрощених неокласичних рамок. Для економіки, що прагне структурної модернізації та інтеграції, найважливішими є динамічні моделі, які розрізняють функціональне призначення імпорту.

1.3 Методики оцінки конкурентного середовища на локальних ринках

Оцінка конкурентного середовища є невід'ємною складовою стратегічного планування діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Особливої уваги цей процес набуває при дослідженні локальних ринків, де динаміка взаємодії, специфіка споживчого попиту та регіональні бар'єри формують унікальну бізнес-екосистему. Науково-теоретичне дослідження конкурентоспроможності та особливостей конкурентного середовища підприємства ґрунтується на роботах багатьох українських економістів, серед яких М. Котлер, І. Пушкар, Л. Балабанова, В. Єферін та Ю. Жукова, які сформували потужний базис для сучасного аналізу.

Для адекватного вибору методичного інструментарію першочергово необхідно визначити саме поняття «конкуренції». Згідно з класифікацією, яку підтримують сучасні дослідники, конкуренцію доцільно розглядати у трьох взаємопов'язаних векторах: структурному, поведінковому та функціональному.

Поведінковий напрям трактує конкуренцію як активну боротьбу між учасниками ринку за фінансові ресурси споживачів. Цей аспект є найбільш близьким до маркетингових стратегій і фокусується на методах, які підприємства використовують для задоволення потреб клієнтів (ціна, якість, сервіс, просування). З іншого боку, структурний напрям акцентує увагу на аналізі внутрішньої структури ринку, включаючи кількість та розміри гравців, бар'єри входу та виходу, а також рівень диференціації продукції. Основна мета структурного аналізу – визначити ступінь свободи, доступної як продавцю, так і покупцю. Третій, функціональний підхід, визначає конкуренцію як динамічне суперництво «старого з новим», тобто боротьбу інноваційних методів та технологій із традиційними підходами [9, с. 100].

Для локальних ринків особливе значення має інтеграція цих трьох векторів. Локальний ринок часто характеризується чіткими географічними та

адміністративними межами, що може створювати високі бар'єри входу для зовнішніх гравців (структурний аспект). Проте інтенсивність боротьби за обмежені ресурси локального споживача (поведінковий аспект) залишається вирішальною. Тому якісний аналіз діяльності підприємства необхідно розпочинати з ґрунтовного вивчення саме зовнішнього середовища. Це означає, що комплексна методика оцінки повинна обов'язково поєднувати кількісні показники, що характеризують структуру, зі стратегічними моделями, які описують динаміку поведінки та функціональні зміни, що відбуваються в галузі.

Сучасна економічна теорія визнає, що не існує єдиного універсального чи інтегрованого підходу до оцінки конкурентного середовища, який був би однаково ефективним у всіх випадках. Вибір методики залежить від специфіки ринку (глобальний, національний, локальний), мети дослідження та доступності необхідних даних. Це зумовлює необхідність застосування мультиметодологічного підходу, який систематизує інструменти за їхньою функціональною спрямованістю (див. рис. 1.3) [7, с. 73].

Критерієм вибору методології для локальних ринків є її релевантність та точність визначення меж ринку. На відміну від глобальних чи національних досліджень, де географічні межі можуть бути широкими, локальний ринок є чутливим до просторових обмежень. Якщо товарні чи географічні межі ринку визначені некоректно, будь-який подальший структурний розрахунок втрачає економічний зміст.

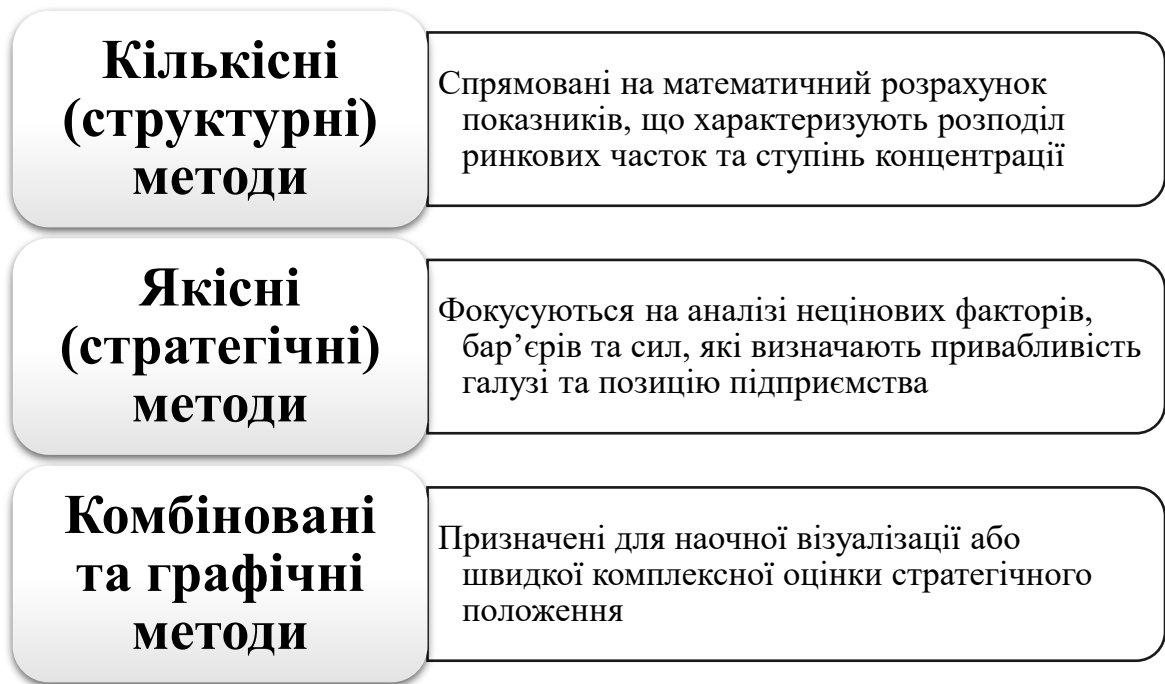


Рис. 1.3. Класифікація інструментів за функціональною спрямованістю*

*Джерело: побудовано самостійно

Ця необхідність коректної ідентифікації набуває особливої значущості у світлі правозастосовної практики. Навіть Антимонопольний комітет України (АМКУ) у 2023 році акцентував увагу на особливостях визначення товарних меж ринку, особливо в умовах наявності ринкової влади покупця. Це підкреслює, що методика оцінки конкурентного середовища на локальних ринках є не лише суто економічною справою, але й вимагає обов'язкового врахування актуального антимонопольного регулювання [11].

Інтегрована методика оцінки конкурентного середовища на локальних ринках включає такі ключові етапи:

Етап 1. Структурно-правова ідентифікація ринку.

На цьому етапі проводиться чітке визначення товарних та географічних меж ринку відповідно до економічних принципів та актуальних рекомендацій Антимонопольного комітету. Після ідентифікації ринку здійснюється розрахунок кількісних індикаторів (ННІ та CR) для первинної оцінки рівня концентрації пропозиції. Важливо пам'ятати, що цей структурний аналіз повинен бути доповнений якісною оцінкою, щоб уникнути помилкових висновків,

спричинених недостатньою чутливістю індексу ННІ до неоднорідності розподілу часток.

Етап 2. Стратегічний аналіз інтенсивності конкуренції (якісний)

Критичним є застосування моделі п'яти сил М. Портера. Оскільки в локальних умовах існує високий ризик монополії, особливий акцент робиться на ретельному аналізі сили покупців. Крім того, оцінюється загроза товарів-замінників, сила постачальників та бар'єри входу. Визначаються ключові фактори успіху (КФУ) в галузі, які, згідно з дослідженнями, поділяють учасників на лідерів та аутсайдерів [14].

Етап 3. Комплексна оцінка та стратегічне позиціонування

На фінальному етапі здійснюється синтез усіх отриманих даних. Застосування SWOT-аналізу дозволяє поєднати виявлені зовнішні загрози та можливості (отримані з кількісного та стратегічного аналізу) з внутрішніми перевагами підприємства. Це забезпечує визначення конкретних стратегій для збільшення позитивного впливу сильних сторін та обмеження впливу слабких сторін. Для наочного порівняння позицій підприємства та його основних суперників доцільно застосовувати графічні методи, наприклад, Багатокутник конкурентоспроможності, що візуалізує переваги за визначеними КФУ [13].

Лише послідовна інтеграція цих методів забезпечує повноцінне розуміння конкурентного середовища, переходячи від статичної картини структури до динамічного аналізу інтенсивності боротьби та стратегічного позиціонування [11].

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ КИТАЮ НА КОНКУРЕНЦІЮ НА РИНКАХ ОДЯГУ ТА ВЗУТТЯ США

2.1 Аналіз динаміки та товарної структури китайського імпорту в США

Торговельні відносини між Сполученими Штатами Америки та Китайською Народною Республікою (КНР) після 2018 року вступили у фазу глибокої структурної трансформації, яка була ініційована переглядом митних тарифів адміністрацією США та прискорено розвивалася під впливом пандемії COVID-19 та стійкого зростання геополітичної напруженості між двома державами. Цей процес часто описується терміном «декаплінг» (роз'єднання), проте більшість сучасних економістів схиляються до використання терміна «де-ризикінг» (зниження ризиків). Стратегія «де-ризикінгу» спрямована на зменшення критичної економічної залежності від одного ключового постачальника, особливо у стратегічно важливих галузях, без повного розриву економічних зв'язків [15, с. 95].

Скорочення частки Китаю в імпорті США не є пасивним або виключно ринковим процесом. Воно є результатом активної, скоординованої політики: США заохочували американські фірми до перенесення виробництва у країни з меншою геополітичною напруженістю. Як наслідок, значні обсяги виробничих потужностей були передислоковані до Мексики, Індії, Таїланду та В'єтнаму. Такий цільовий перерозподіл підтверджує успіх стратегії «*China+1*», спрямованої на диверсифікацію постачальників та фрагментацію традиційних глобальних ланцюгів вартості, що підвищує стійкість американської економіки до зовнішніх шоків.

Одним із найбільш вагомих показників, що свідчить про довгостроковий характер стратегічного роз'єднання, є скорочення інвестиційної активності.

Американські корпорації не просто зменшують обсяги імпорту, а й активно переносять виробничі потужності, що вимагає виведення капіталу [18].

Фінансове наслідки цього процесу є негативними. За даними аналітичних звітів, інвестиції американських фондів прямих інвестицій (PE) у Китай скоротилися кардинально: із 140 мільярдів доларів США у 2019 році вони впали до менш ніж 1 мільярда доларів США у 2024 році. Це падіння обсягів ПІІ (прямих іноземних інвестицій) на 139 мільярдів доларів за п'ять років є чітким сигналом глибокого «фінансового декаплінгу». Тоді як торговельні потоки можуть швидко відновлюватися залежно від кон'юнктури ринку, рішення про виведення інвестицій та припинення фінансування виробничих потужностей є довгостроковим і свідчить про фундаментальну зміну сприйняття ризиків. Американські корпорації, ймовірно, більше не вважають КНР надійним, довгостроковим хабом для глобального виробництва товарів, орієнтованих на ринок США.

Аналіз динаміки імпорту США з КНР демонструє чіткий розрив історичного тренду. Частка КНР у загальному американському імпорті досягнула свого історичного максимуму у 2017 році, становивши 21,6%. Однак, під впливом митної війни, пандемії та загострення геополітичних чинників, цей показник невпинно знижувався [6, с.52].

За підсумками перших дев'яти місяців 2023 року, частка Китаю у загальному імпорті США скоротилась до 13,6%. Це стало мінімальним показником за майже два десятиліття, починаючи з 2005 року. У результаті цього структурного зсуву, Китай втратив свій багаторічний статус торговельного партнера №1 США (за загальним товарообігом). Наразі КНР посідає лише третє місце, поступаючись першими позиціями Мексиці та Канаді.

Незважаючи на значне та стратегічне скорочення частки КНР у загальному імпорті, аналіз новітньої динаміки показує, що процес роз'єднання не є лінійно спадним. Кількісні дані за 2024 рік свідчать про те, що абсолютний обсяг імпорту товарів США з Китаю залишався надзвичайно значним, сягаючи 439,6 мільярда доларів США [18].

Більше того, у 2024 році було зафіксовано зростання імпорту США з Китаю на 2,7% порівняно з 2023 роком. Одночасно дефіцит торговельного балансу США з КНР також збільшився приблизно на 16 мільярдів доларів. Це зростання абсолютних обсягів імпорту, навіть на тлі зниження частки, вказує на два взаємопов'язані економічні явища.

Для підтвердження висновків щодо фази скорочення та новітнього відновлення динаміки доцільно представити ключові показники в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка обсягів та частки імпорту товарів США з КНР (2017–2025 рр.)

Показник	2017 рік (Максимум)	9 місяців 2023 року	2024 рік (факт)	2025 рік (оцінка)
Частка КНР у загальному імпорті США, %	21,6	13,6	Приблизно 13,6–14,0	13,0-13,5
Загальний обсяг імпорту США з КНР (товари), млрд дол. США	505	N/A	4338,7	≈480
Зміна обсягу імпорту США з КНР, % (рік до року)	N/A	Скорочення	Зростання на 2,7	Зростання (залежно від торгової політики)
Місце КНР у рейтингу торговельних партнерів США (за товарообігом)	№1	№3	№3	№2 або №3

Аналіз товарної структури імпорту США з КНР свідчить про широкомасштабну диверсифікацію. Загальний тренд скорочення частки Китаю в імпорті був зафіксований «за всіма основними групами товарів». Це означає, що процес переорієнтації американських постачальників не обмежився кількома секторами, а охопив широкий спектр промислової продукції. Таке скорочення є прямим наслідком стимулювання американськими компаніями перенесення виробництв, що було викликано порушенням ланцюгів створення доданої вартості та зростанням геополітичної напруженості [20].

Зменшення обсягів китайського імпорту масової продукції дає змогу країнам Південно-Східної Азії та Латинської Америки зайняти звільнені ніші. Водночас Китай, як світовий лідер у міжнародній торгівлі, активно реагує на зовнішній тиск.

У відповідь на зовнішній тиск та загальносвітові тенденції, Китай продовжує реалізацію політики реорієнтації на внутрішній ринок та інноваційну перебудову національного господарства. Цей внутрішній структурний зсув відображається і в структурі експорту. Як зазначають українські економісти, у структурі китайського експорту зросла частка високотехнологічних товарів, у світових ринках яких КНР посідає провідні позиції.

Якісний зсув означає, що якщо США активно витісняють китайський імпорт з низькомаржинальних секторів, Китай у відповідь збільшує експортну частку у сферах із високою доданою вартістю та технологічною складністю. Крім того, Китай, за даними досліджень, стимулював місцеві підприємства до заміни імпортних технологій на вітчизняні, що є проявом технологічного націоналізму. Таким чином, структурна трансформація призводить не просто до зменшення обсягів, а до зміни *суті* торгівлі: вона посилює концентрацію стратегічних ризиків у критично важливих секторах (технології, компоненти), перетворюючи економічну залежність на політичний важіль [23].

Аналіз динаміки та товарної структури китайського імпорту в США у період 2020–2025 років дозволяє зробити висновок про настання нової фази стратегічної конкуренції, що характеризується цілеспрямованим зниженням ризиків.

Динаміка імпорту є двовекторною. З одного боку, спостерігається стратегічне скорочення частки КНР у загальному імпорті (з 21,6% до 13,6%), що підтверджує успіх політики диверсифікації постачальників. З іншого боку, абсолютні обсяги імпорту товарів США з Китаю у 2024 році зросли на 2,7%, сягнувши 439,6 мільярда доларів. Це свідчить про успіх політики «деризикінгу» (зниження вразливості), але заперечує повний «декаплінг» (розрив),

оскільки економічна взаємозалежність у ключових секторах залишається суттєвою.

Товарна структура зазнала якісних змін. Процес диверсифікації призвів до перерозподілу виробництва масових товарів до країн-сусідів США (Мексика) та країн АСЕАН (В'єтнам, Індія). У відповідь КНР змінила власний експортний профіль, збільшуючи частку високотехнологічних товарів, а також посилюючи свою присутність у сфері цифрових послуг. Ця структурна зміна перетворює торговельний баланс на важіль геополітичного впливу [17].

Критична залежність зберігається у стратегічно важливих секторах, особливо в електроніці, де структурна інерція виробничих екосистем Китаю не дозволяє швидко заміщення (76% імпорту смартфонів). Однак, різке падіння прямих інвестицій (зі 140 млрд до < 1 млрд дол. США у 2024 р.) є ознакою того, що ці структурні зміни є довгостроковими та незворотними.

Таким чином, торговельні відносини між США та КНР перейшли від фази відкритої, всебічної економічної інтеграції до складної фази стратегічної конкуренції, де структура імпорту та його диверсифікація відіграють ключову роль у забезпеченні національної економічної безпеки США [13].

2.2 Основні канали впливу Китаю на ціноутворення та обсяги виробництва одягу та взуття у США

Вплив Китайської Народної Республіки (КНР) на ринок одягу та взуття (F&A) Сполучених Штатів Америки є одним із найбільш значущих аспектів глобальної економічної взаємозалежності. Після 2020 року цей вплив трансформувався під дією геополітичної напруженості та структурних збоїв у ланцюгах постачання, активувавши низку каналів, які прямо чи опосередковано впливають на внутрішнє ціноутворення та обсяги локального виробництва в США. Дослідники виділяють три ключові механізми трансмісії: канал цінового домінування, канал торговельної політики та структурно-геополітичний канал,

кожен із яких має специфічний вплив на економічні показники американського ринку.

Історично визначальним для американського ринку F&A був так званий «Ефект Китаю» (China Effect) – глобальний дефляційний тиск, що виникає внаслідок імпорту висококонкурентної продукції з низькою собівартістю. Цей ефект реалізується через канал цінового домінування [14].

Фундаментальна перевага китайської текстильної та швейної промисловості, як зазначають інсайдери галузі, полягає у створенні найповнішого промислового ланцюжка створення вартості. Віце-президент Китайської національної ради з текстилю та одягу Сюй Інсінь підкреслює, що цей ланцюжок інтегрує всі етапи виробництва – від постачання сировини, дизайну та розробки до ткацтва, фарбування, оздоблення та, власне, виробництва одягу та роздрібною торгівлі. Така комплексна вертикальна інтеграція дозволяє китайським компаніям досягати неперевершеної економії на масштабі та мінімізувати трансакційні витрати, які неминуче виникають при роботі з розірваними ланцюгами постачання [15, с. 94].

Механізм трансмісії цінового тиску через ефективність діє насамперед як дисциплінарний фактор. Низькі відпускні ціни китайського імпорту встановлюють жорсткий ціновий бенчмарк для всього американського роздрібного ринку одягу та взуття. Це, своєю чергою, обмежує можливості локальних американських виробників піднімати ціни, змушуючи їх або скорочувати власну маржу, або зменшувати обсяги виробництва, оскільки вони не можуть конкурувати з масштабом та інфраструктурою КНР. Голова USFIA Джулія К. Хьюз стверджує, що Китай залишається найнадійнішим постачальником для світових модних брендів завдяки своїй високій ефективності, можливостям досліджень і розробок (R&D), а також розвиненим транспортним і логістичним послугам. Саме надійність та інноваційний потенціал утримують довгостроковий ціновий вплив КНР, незважаючи на короткострокові політичні коливання.

Крім того, на ціноутворення впливає валютний канал трансмісійного механізму, що, як зазначається у дослідженнях, набуває ключового значення в умовах відкритої економіки. Якщо політика Пекіна призводить до девальвації національної валюти (юаня) відносно американського долара, імпорт стає автоматично дешевшим для американських покупців, що посилює дефляційний тиск на внутрішньому ринку США, нівелюючи частину ефекту від американських тарифів.

Другий ключовий канал впливу реалізується через пряме державне регулювання – запровадження та зміну митних тарифів. Торговельні тарифи, які були підвищені адміністрацією Трампа у 2018 році, були призначені для штучного підвищення вартості китайського імпорту, щоб захистити локальне виробництво США.

Проте, варто відзначити, що цей канал є динамічним. Наприклад, у січні 2020 року Сполучені Штати та Китай підписали довгоочікувану першу торгову угоду, яка послабила торговельну напругу. Ця угода містила зобов'язання щодо зниження мита з 15% до 7,5% на обсяг китайської продукції вартістю 120 мільярдів доларів США. Це зниження безпосередньо вплинуло на кінцеву вартість імпортованого одягу та взуття, зменшивши ціновий шок для американських споживачів та ритейлерів [24].

Незважаючи на короткострокове зниження мит на частину товарів, адміністрація Джо Байдена згодом зберегла більшість високих тарифів, запроваджених раніше. Таке збереження тарифного тиску трансформувало його функцію: з інструменту миттєвого підвищення ціни він перетворився на інструмент довгострокової зміни обсягів виробництва та ланцюгів постачання.

Збереження значних митних ставок змусило американські корпорації включати високу геополітичну премію за ризик у вартість контрактів з китайськими постачальниками. Це стало потужним стимулом для перегляду стратегій управління ланцюгами постачання, що безпосередньо вплинуло на обсяги замовлень F&A з Китаю, оскільки компанії почали шукати більш географічно та політично стабільні джерела постачання [25].

Найбільш помітні зміни у впливі Китаю після 2020 року відбулися через структурно-геополітичний канал. Вплив пандемії COVID-19, триваюча торговельна війна та зростання геополітичної напруженості між Вашингтоном і Пекіном призвели до кардинального переходу американських компаній від стратегії "мінімізації вартості" до стратегії "мінімізації ризику".

Данило Гетманцев, аналізуючи дані US Census Bureau, підкреслює, що ці чинники спричинили порушення ланцюгів створення доданої вартості, скорочення інвестицій американських компаній у КНР та, як наслідок, перенесення виробництв. Це призвело до значного емпіричного скорочення частки Китаю в американському імпорті, що стало прямим доказом дії цього каналу на обсяги виробництва.

Частка КНР у загальному імпорті США досягла максимуму 21,6% у 2017 році, але поступово скорочувалася після введення тарифів у 2018 році. За підсумками 2024 року ця частка впала до 13,4%, що є мінімальним показником за майже два десятиліття (з 2005 року) [12].

Ця обсягова деградація призвела до історичної зміни: у 2023 році Китай вперше за понад двадцять років втратив статус найбільшого товарного імпортера до США. Лідером стала Мексика, поставки з якої зросли, тоді як вартість китайського імпорту впала на 20% до 427 мільярдів доларів США, а його частка скоротилася до майже 14% (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1.

Динаміка частки Китаю у загальному товарному імпорті США (2017–2023 pp.)

Рік / Період	Частка КНР у загальному імпорті США, %	Вартість імпорту (рік), млрд USD	Коментар
2017	21.6%	(Максимум)	Історичний максимум частки 5
2023 (9 місяців)	13.6%	N/A	Мінімум за майже 20 років 5
2023 (рік)	~14%	427 млрд USD	Втрата першості на користь Мексики 4
2024 (факт)	≈13,4%	438,7	Обсяг імпорту зріс на 2,7% порівняно з 2023 роком, але частка продовжує

			знижуватися через зростання імпорту з інших країн
2025 (оцінка)	12,5%-13,0%	(частково 193,9 за 7 міс)	Триває переорієнтація ланцюгів постачання до країн АСЕАН та Мексики. Є ризик подальшого падіння через можливе введення нових тарифів

Наслідки для обсягів виробництва F&A у США мають суперечливий характер. Скорочення імпорту з Китаю, викликане структурно-геополітичними факторами, не призвело до значного рещорингу (повернення виробництва) на територію США, а скоріше до географічного витіснення (friend-shoring та near-shoring). Американські компанії перенесли виробничі потужності одягу та взуття до інших країн, таких як Мексика, В'єтнам, Індія та Таїланд. Таким чином, структурний канал Китаю зменшив його прямий обсяговий тиск на США, але замінив його обсяговим тиском із боку нових азійських та латиноамериканських постачальників, залишаючи внутрішнє виробництво одягу та взуття у США під постійним зовнішнім конкурентним тиском [7, с. 75].

У підсумку, слід констатувати, що хоча структурно-геополітичний канал успішно зменшив обсяги китайського імпорту одягу та взуття до США, це скорочення було значною мірою перенаправлене на інші низьковитратні юрисдикції. Отже, домінування Китаю на американському ринку F&A трансформувалося з абсолютної обсягової та цінової гегемонії на збереження опосередкованого цінового лідерства через його неперевершену структурну ефективність та контроль над сировинними ланцюгами, навіть коли фінальне виробництво переноситься до інших країн [6, с. 56].

РОЗДІЛ 3

НАСЛІДКИ ТА НАПРЯМКИ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ВПЛИВУ КИТАЮ НА ЛОКАЛЬНІ РИНКИ США

Вплив Китайської Народної Республіки (КНР) на ціноутворення та обсяги виробництва одягу та взуття на американському ринку має глибокий структурний характер, закорінений у домінуючому становищі Китаю у світових ланцюгах вартості (ГЛВ). Протягом останніх двох десятиліть вплив Китаю на світову економіку значно поширився, і КНР поступово змістила Сполучені Штати Америки (США) з позиції основного постачальника товарів до більшості країн світу.

Українські науковці, досліджуючи стратегічні наслідки торгівельної війни, акцентують увагу на неминучості конкуренції між цими двома гігантами. Зокрема, В.І. Гвоздь та Б.М. Данилишин у своїх роботах зазначають, що Китай та Сполучені Штати є двома найбільшими світовими економіками, які сукупно формують близько третини вартості міжнародної торгівлі. Аналіз показує, що міжнародна торгівля в цьому контексті використовується не лише як засіб обміну, але і як інструмент політичного та економічного тиску, що є теоретичним обґрунтуванням для дослідження фіскального каналу впливу [2, с. 19].

Ключовим моментом, що визначає цей вплив, є позиція КНР у ГЛВ. Дослідники підкреслюють, що американо-китайська торгова війна справляє значний вплив на глобальну економічну ситуацію, оскільки КНР знаходиться "у центрі міжнародного ланцюга поставок", і будь-які порушення у цій торгівлі призводять до серйозних негативних наслідків для зовнішньоекономічних операцій. Хоча КНР поступово відійшла від статусу виключно "дешевої фабрики" через стрімке зростання вартості виробництва, її центральна роль у постачанні сировини та компонентів збереглася. Ця центральність дозволяє Китаю здійснювати вплив на американські обсяги та ціноутворення за допомогою трьох основних, взаємопов'язаних каналів: фіскального

протекціонізму, примусової диверсифікації виробничих обсягів та структурного контролю над критичними проміжними компонентами [11].

Найбільш прямим і кількісно вимірним каналом впливу Китаю на ціноутворення у США є фіскальний протекціонізм, реалізований через тарифи Секції 301 Закону про торгівлю 1974 року, запроваджені Сполученими Штатами. Ці тарифи, спрямовані на захист американської економіки, парадоксально перетворилися на постійний фінансовий тягар, який транслюється на американського споживача.

Тарифи List 4A, введені у 2019 році, торкнулися значної частки імпорту легкої промисловості, охопивши майже 90% одягу, що імпортується з Китаю. Хоча початкова ставка 15% була згодом знижена до 7,5% у лютому 2020 року, вона залишається потужним фінансовим важелем. Аналіз показує, що прямі річні витрати для американських імпортерів одягу від цих тарифів постійно зростали і перевищували \$1 мільярд щороку [17].

Статистичні дані підтверджують, що фіскальний тиск не був одноразовим. Навпаки, він перетворився на структурний чинник інфляції витрат. Оцінені фактичні виплати тарифів Секції 301 на імпорт одягу з Китаю становили \$1,134.9 мільйона у 2020 році, зростаючи до \$1,249.4 мільйона у 2021 році, а оцінка на 2022 рік сягала \$1,414.6 мільйона. Це зростання демонструє, що китайський вплив на ціноутворення є незворотним фіскальним тягарем, який імпортери змушені включати у свою собівартість (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Прямі витрати американських імпортерів одягу від тарифів Секції 301 (2020–2024 рр., оцінка)

Рік	Тарифна ставка на одяг (%)	Оцінені прямі витрати на тарифи (млн дол. США)	Частка охопленого імпорту (%)
2020	7.5%	1,134.9	~90%
2021	7.5%	1,249.4	~90%
2022 (Оцінка)	7.5%	1,414.6	~90%
2023 (факт)	7,5%	1,160	≈90%
2024 (факт)	7,5%	1,190	≈90%

Зрештою, цей прямиий тиск на собівартість транзакцій (так звані "landed costs") неминуче перекладається на кінцевих споживачів. Галузеві експерти визнають, що тарифи "підвищують ціни для споживачів багатьох повсякденних товарів". Очікування керівників взуттєвої промисловості свідчать про те, що через збільшення тарифів роздрібні ціни можуть зрости на 5% і навіть на 11–20% у деяких категоріях до 2025 року. Це зростання ціни знижує конкурентоспроможність імпортованих товарів і, як наслідок, призводить до зменшення попиту, що підтверджується падінням споживчих витрат у США на одяг та взуття на 7,7% у 2020 році. Таким чином, Китай через механізм тарифної трансляції здійснює прямиий вплив на ціноутворення та опосередкований вплив на загальний обсяг споживання [19].

Вплив Китаю на обсяги виробництва, призначені для американського ринку, є двостороннім: з одного боку, це примусовий відтік обсягів через американські тарифи, з іншого – це стратегічна переорієнтація самої КНР на більш високотехнологічні галузі, згортаючи низькомаржинальне виробництво, як зазначається у наукових дослідженнях.

Кількісні показники свідчать про значний зсув виробничих обсягів. Хоча Китай залишався найбільшим постачальником взуття до США у 2020 році, забезпечивши імпорт на суму \$8,7 мільярда, його частка ринку неухильно знижувалася, впавши з 57,8% у 2016 році до 42,3% у 2020 році. Загальні споживчі витрати на взуття в США у 2020 році оцінювалися у \$76,9 мільярда (див. табл. 3.2) [14].

Таблиця 3.2

Динаміка імпорту взуття США з Китаю та частка ринку (2016 - 2025 рр.)

Показник	2016	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Частка Китаю у загальному імпорті взуття США (%)	57.8%	42.3%	47,84%	42,6%	36%	35,8%	Продовження зниження
Вартість імпорту взуття з	N/A	8.7	17,14	15,1	9,785	9,785	10,28

Китаю (млрд дол. США, 2020)							
Загальні споживчі витрати на взуття в США (млрд дол. США, 2020)	N/A	76.9	35,83	35,865	24,724	27,319	27,3

Це значне скорочення частки є результатом стратегії диверсифікації постачання американських компаній, які перенесли виробничі обсяги до інших азіатських країн, таких як В'єтнам, Індонезія та Камбоджа, чії частки, навпаки, зросли. Наприклад, великі корпорації, такі як Nike, перемістили до 50% свого виробництва взуття до В'єтнаму, що відображає пряму реакцію на необхідність уникнення китайських тарифів та зростання внутрішніх витрат у КНР [19].

Однак, цей відтік виробничих обсягів не означає зникнення китайського впливу. Геополітичний конфлікт транслюється на всю регіональну логістику, перетворюючи ризик ціноутворення з двостороннього на системний. Останні тарифні оголошення, які порушують ланцюги постачання, що проходять через В'єтнам (зростання імпорту +46%) та Індонезію (+32%), підкреслюють, що навіть переміщені виробничі обсяги залишаються під геоекономічним впливом напруги між США та КНР. Це змушує американські компанії постійно коригувати глобальні логістичні рішення, що є формою впливу через підвищення премії за ризик у ланцюгах постачання [15, с. 93].

Що стосується внутрішнього виробництва в США, яке становить лише 1–4% ринку взуття, воно фокусується на \$9.9-мільярдній ніші преміум-сегменту, швидкому реагуванні та спеціалізованому технічному одязі. Ця стратегія дозволяє американським виробникам встановлювати преміальні ціни, майже повністю ігноруючи ціновий вплив китайського масового аутсорсингу.

Третій канал впливу є непрямим і структурним, оскільки він стосується не кінцевого продукту, а контролю КНР над критичними етапами глобальних ланцюгів вартості. Як зазначалося раніше, КНР є ключовим вузлом ланцюгів

поставок. Це передбачає вплив на постачання проміжних товарів, які необхідні для виробництва одягу та взуття в третіх країнах [20].

Аналіз структури імпорту США з Китаю показує, що навіть на тлі торговельної війни Сполучені Штати продовжують імпортувати значні обсяги товарів, критичних для легкої промисловості, таких як органічні хімікати, текстильні вироби та комплектуючі. Залежність від цих китайських вхідних матеріалів для виробництва у В'єтнамі чи Індонезії створює "ефект доміно" на ціноутворення.

Здатність Китаю впливати на пропозицію або ціну критичних компонентів (наприклад, фарбників, синтетичних матеріалів або спеціалізованих текстильних частин) забезпечує КНР опосередкований контроль над собівартістю продукції, навіть якщо фінальна збірка здійснюється поза її територією. Таким чином, вплив Китаю на ціноутворення трансформується з прямого фіскального тиску (тарифи) на структурний ринковий ризик. Підвищення витрат на сировину в Китаї або збої в логістиці поставок призводять до зростання витрат у всьому регіоні Південно-Східної Азії, підтримуючи загальну високу цінову структуру для американських імпортерів і зберігаючи геоекономічний вплив КНР на обсяги та ціни, незалежно від фізичного розташування фабрик [21].

Вплив Китаю на ціноутворення та обсяги виробництва одягу та взуття у США є багатогранним і еволюціонує від прямого контролю над масовим виробництвом до стратегічного контролю над фінансовими та логістичними ризиками. Прямий канал фіскального тиску, запроваджений через тарифи Секції 301, встановив стійкий інфляційний чинник, який щорічно коштує американським імпортерам понад \$1 мільярд і неминуче підвищує роздрібні ціни. Водночас, хоча обсяги кінцевого виробництва фізично зміщуються з КНР до інших азіатських країн, цей зсув є частково контрольованою трансформацією, що відповідає стратегії Китаю щодо переходу до високотехнологічних галузей.

Незважаючи на зниження частки Китаю в імпорті взуття (з 57,8% до 42,3% у 2020 році), його вплив зберігається і набуває нових форм. Геополітична напруга, яка транлюється через подальше запровадження тарифів на

диверсифіковані ланцюги постачання, підвищує загальний ризик та операційні витрати для американських компаній. Крім того, центральне місце КНР у глобальних ланцюгах вартості, особливо у постачанні критичних проміжних компонентів, дозволяє Китаю чинити непрямий структурний вплив на кінцеве ціноутворення, незалежно від того, де відбувається фінальна збірка [11].

ВИСНОВКИ

Комплексний аналіз показав, що вплив Китайської Народної Республіки на ринок одягу та взуття Сполучених Штатів є глибоко структурним та багатоканальним, і він еволюціонує від прямого домінування обсягів до стратегічного контролю над фінансовими та логістичними ризиками. Це підтверджується науковими думками українських дослідників, які акцентують на центральному місці КНР у міжнародному ланцюзі поставок.

Перший, найбільш прямий канал впливу — фіскальний протекціонізм — реалізується через тарифи Секції 301, які, хоч і були ініційовані США, перетворилися на стійкий чинник інфляції витрат для американських імпортерів. Тарифи на одяг, знижені до 7,5% у 2020 році, щорічно коштують імпортерам понад \$1 мільярд. Ці прямі витрати неминуче транслюються на кінцевого споживача, підвищуючи роздрібні ціни.

Другий канал — вплив на обсяги виробництва через диверсифікацію — демонструє очевидне скорочення прямої залежності. Внаслідок зростання вартості виробництва в КНР та геополітичної напруженості, частка Китаю в імпорті взуття до США суттєво зменшилася, наприклад, з 57,8% до 42,3% у 2020 році, змушуючи американські компанії переносити виробництво до В'єтнаму та Індонезії. Це зменшення обсягів є прямим наслідком гео економічного тиску, але воно також свідчить про стратегічну трансформацію КНР, яка переорієнтовується на високотехнологічніші галузі, згортаючи низькомаржинальне масове виробництво.

Третій канал — стратегічний контроль над критичними компонентами — зберігає за Китаєм структурну домінуючу роль. Попри перенесення фінального складання, КНР залишається ключовим постачальником сировини, текстильних виробів, фарбників та інших критичних проміжних товарів, які необхідні для виробництва в третіх країнах. Таким чином, Китай зберігає опосередкований вплив на собівартість продукції по всьому регіону Південно-Східної Азії. Це перетворює ризик ціноутворення з двостороннього торговельного питання на

системний логістичний та структурний ризик, який підвищує премію за ризик для всієї американської мережі постачання легкої промисловості.

Загалом, вплив Китаю на ціноутворення та обсяги виробництва одягу та взуття у США є безперечним: він встановив стійкий фіскальний тиск, спровокував примусову диверсифікацію виробничих обсягів та зберіг структурний контроль над глобальними ланцюгами вартості через домінування у постачанні компонентів. Зниження загальної частки Китаю в американському імпорті до мінімуму за майже два десятиліття свідчить про успішність американської політики *decoupling*, але не про зникнення китайського впливу, який просто набув більш складних і стратегічних форм, що впливають на цінову стабільність та операційну стійкість американських імпортерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрющенко К. А. Інституційний вимір міжнародної конкурентоспроможності в умовах глобальних трансформацій : монографія. Київ : КНЕУ, 2022. 340 с.
2. Бережна Н. В., Світовий М. О. Вплив цифрової трансформації на конкурентні переваги національної економіки. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2021. № 6. С. 15–20.
3. Васильченко З. М. Структурна модернізація економіки та імпорт: стратегічні виклики та можливості. *Економіка та інновації*, 2020. № 3 (9).
4. Ватаманюк З. Г., Борисова В. В. Переосмислення глобальних ланцюгів створення вартості в умовах геополітичної фрагментації та нових торговельних бар'єрів. *Економіка України*. 2023. № 9. С. 3–18. URL: <https://eu.org.ua/uk/archive/2023-09/pereosmislennia-hlobalnykh-lantsiuhiv-stvorennia-vartosti-v-umovakh-heopolitychnoi-fragmentatsii-ta-novykh-torhovelnykh-bareriv/> (дата звернення: 22.10.2025).
5. Гайдучський А. П. Міжнародна економіка: стратегії та виклики : підручник. Київ : Знання, 2023. 580 с.
6. Дучинська, Н. І. Трансформація зовнішньоторговельної політики України в контексті реалізації Угоди про асоціацію з ЄС. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*, 2020. № 1. С. 47–60.
7. Єжова Н. В. Особливості стратегічного планування підприємства в умовах кризи. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2022. № 22. С. 72–78.
8. Кізімова І. О., Заболотна В. О. Проблеми застосування індексів концентрації в антимонопольному законодавстві України. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. 2022. Том 7. Випуск 1. С. 101-106.
9. Козловський С. В. Глобалізація та економічна поляризація локальних ринків України. *Економіка та держава*. 2021. № 3. С. 98–103.
10. Кривіцька В. В., Зянько В. В. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільності. *Ефективна*

економіка. 2020. № 8.
URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2020.pdf (дата звернення: 27.10.2025)

11. Крупка М. І., Кузьменко В. А. Трансформація міжнародної торгівлі та промислових ланцюгів внаслідок військових конфліктів та протекціонізму. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2024. № 4. С. 22–30. URL: <http://econom.univ.kiev.ua/visnyk/arkhiv/2024-4/> (дата звернення: 21.10.2025).

12. Мартинюк В. В., Романович В. В., Палюх В. Р. Адаптація моделі п'яти сил Портера до аналізу промислових ринків в умовах євроінтеграції. *Інноваційна економіка*. 2021. № 1-2. С. 119–125.

13. Мельник Т. М., Шевченко В. В. Вплив "Nearshoring" та "Friendshoring" на зовнішньоторговельну стратегію України в контексті інтеграції до ЄС. *Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти*. 2022. Вип. 9. С. 15–28. URL: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/36853/15-28.pdf> (дата звернення: 20.10.2025).

14. Плющ Д. А. Зовнішньоторговельні ефекти зони вільної торгівлі України з Європейським Союзом: аналіз створення та відхилення торгівлі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*, 2022. Вип. 42.

15. Прохоренко В. О. Сучасні методи оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства. *Економіка та час: реалії*. 2021. №2(54). С. 92–98.

16. Antràs, P. The Future of Global Value Chains: Geopolitics and Policy. World Bank Policy Research Working Paper. 2021. No. 9779. 45 p. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/025d5065-2769-58b7-a36c-941e17d743a4/content> (дата звернення: 25.10.2025).

17. Baldwin, R., Evenett, S. Gaps and Bridges in Global Value Chains: An International Trade Perspective. Centre for Economic Policy Research (CEPR) Policy

Insight. 2020. No. 102. 24 p. URL: https://cepr.org/system/files/publication-files/177073-policy_insight_102.pdf (дата звернення: 29.10.2025).

18. Bown, C. P. US-China Trade War: How the US and China's Tariffs Escalated. Peterson Institute for International Economics (PIIE) Working Paper. 2020. No. 20-1. 78 p. URL: <https://www.piie.com/system/files/documents/wp20-1.pdf> (дата звернення: 27.10.2025).

19. Fajgelbaum, P. D., Khandelwal, A. K. The Economic Impacts of the US-China Trade War. NBER Working Paper Series. 2021. No. 29315. 65 p. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w29315/w29315.pdf (дата звернення: 26.10.2025).

20. Gereffi, G., Lim, H.-C., Lee, J. Trade policies, firm strategies, and adaptive reconfigurations of global value chains. J Int Bus Policy. 2021. Vol. 4, iss. 4. P. 506–522. URL: <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC7961166/> (дата звернення: 23.10.2025)

21. Hsieh, D., O'Toole, M., Stiroh, K. The China Shock, Trade Policy, and US Manufacturing Employment. Journal of International Economics. 2022. Vol. 138. Article 103632. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S002219962200072X> (дата звернення: 29.10.2025).

22. Javorcik, B., Klyuev, V., Kose, M. A. Trade Wars, Supply Chains, and the Global Economy. IMF Working Paper. 2020. No. WP/20/105. 35 p. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/06/19/Trade-Wars-Supply-Chains-and-the-Global-Economy-49495> (дата звернення: 22.10.2025).

23. Lu, S. Impact of Increasing Tariffs on U.S. Fashion Companies' Sourcing and Businesses. Shenglu Fashion Research Report. 2024. 30 p. URL: <https://shenglufashion.com/2025/06/25/impacts-of-trumps-escalating-tariffs-on-apparel-sourcing-u-s-fashion-companies-perspective/> (дата звернення: 21.10.2025).

24. Rodríguez-Clare, A., Ulate, M., Vasquez, J. P. The 2025 Trade War: Dynamic Impacts Across U.S. States and the Global Economy. Federal Reserve Bank

of San Francisco Working Paper 2025-09. 2025. 48 p. URL: <https://www.frbsf.org/wp-content/uploads/wp2025-09.pdf> (дата звернення: 27.10.2025).

25. Shaughnessy, B. Reconfiguring Textile and Apparel Global Value Chains: The Role of Nearshoring in Latin America and the Caribbean. Inter-American Development Bank (IDB) Publication. 2023. 50 p. URL: <https://publications.iadb.org/en/analysis-textile-and-clothing-industry-global-value-chains> (дата звернення: 28.10.2025).