

РЕМЕЗ Володимир Васильович

**Світові торговельні війни сучасності:
особливості ведення та інструменти
врегулювання/ Modern World Trade Wars:
Peculiarities of Conduct and Instruments of
Settlement**

спеціальність: 291 - Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії

освітньо-професійна програма - Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії

Кваліфікаційна робота

Виконав студент групи
МВСКм-21
В. В. Ремез

Науковий керівник:
д.е.н., доцент, Н. Я. Кравчук

Кваліфікаційну роботу
допущено до захисту:

" ____ " _____ 20__ р.

Завідувач кафедри

О. І. Тулай

План

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. СВІТОВІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ

- 1.1. Торговельні війни: поняття, причини виникнення та наслідки
- 1.2. Торговельні війни в історичній ретроспективі: особливості та способи ведення

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ СВІТОВИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙН СУЧАСНОСТІ

- 2.1. Суб'єктно-об'єктна характеристика й системні детермінанти розгортання сучасних світових торговельних війн
- 2.2. Світові торговельні війни сучасності: аналіз кейсів
- 2.3. Інституційні механізми врегулювання торговельних війн сучасності

Висновки до розділу 2

РОЗДІЛ 3. УКРАЇНА У СВІТОВИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙНАХ

- 3.1. Український аграрний бізнес в умовах російсько-української війни
- 3.2. Торговельна війна України з країнами ЄС та її наслідки

Висновки до розділу 3

ВИСНОВКИ

ВСТУП

Актуальність теми. Дослідження особливостей ведення та інструментів врегулювання світових торговельних війн є актуальним і важливим для розуміння сучасних викликів у системі міжнародних відносин та міжнародної торгівлі. Актуальність даної проблематики обґрунтовується декількома ключовими аспектами. Передусім, у сучасному глобалізованому світі торгівля відіграє важливу роль у світовій економіці. Торговельні війни мають багатогаспектний вплив на міжнародні економічні відносини, оскільки глобальні ланцюги постачання та торгові партнери стають все більш взаємозалежними. Торговельні конфлікти призводять до економічних втрат для країн, що є сторонами конфлікту, через обмеження доступу до ринків, підвищення мит та інші торговельні бар'єри. Окрім цього, торговельні війни мають політичні та соціокультурні наслідки, оскільки впливають на міжнародні відносини та загальний клімат співпраці між країнами. Саме тому вивчення механізмів та інструментів врегулювання світових торговельних конфліктів та методів управління ними є важливим для розробки ефективних стратегій уникнення та вирішення таких конфліктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика сучасних світових торговельних війн привертає увагу вчених різних галузей, таких як міжнародна економіка, політичні науки, торговельне право, міжнародні відносини та інші. Серед зарубіжних учених, які проводили дослідження на цю тему варто згадати таких як: Роберт О. Кіогейн (Robert O. Keohane), який вивчав вплив торговельних конфліктів на геополітику; Джозеф С. Най (Joseph S. Nye) – розвинув теорію м'якої сили, досліджував вплив економічних відносин на міжнародну безпеку; Пол Кругман (Paul Krugman) – досліджував економічні аспекти торговельних війн та Дані Родрік (Dani Rodrik), який встановив взаємозв'язок між глобалізацією, економічним розвитком та торговельними конфліктами; Джагдіш Багваті (Jagdish Bhagwati) – вивчав ефекти вільної торгівлі та критикував протекціонізм; Пол Кольєр (Paul Collier) – досліджував

економічний розвиток країн та їхню участь у світових торговельних відносинах та Енн Крюгер (Anne Krueger), яка розвинула теорію та практику міжнародної торгівлі та економічного розвитку; Гарі Клайд Гафбауер (Gary Clyde Hufbauer) – проводив міждисциплінарні дослідження у галузі міжнародного економічного права та економічних аспектів торговельних війн; Ю Йонгдин (Yu Yongding) та Шуайхуа Чен (Shuaihua Cheng), які вивчали вплив торговельних конфліктів на китайську економіку.

Серед українських вчених, які досліджують економічні аспекти торговельних війн та їх вплив на Україну і світову економіку варто згадати таких як: Ігор Бур'як, Тетяна Єрмакова, Олександр Загородній. Однак, в українській науці недостатньо вивченими залишаються питання концептуального характеру щодо системних детермінант розгортання сучасних світових торговельних війн, а також їх впливу на Україну в умовах російсько-української війни.

Метою кваліфікаційної роботи є узагальнення теоретичних засад та історичних аспектів світових торговельних війн; обґрунтувати системні детермінанти, особливості розгортання й інституційні механізми врегулювання сучасних трансатлантичних торговельних війн; систематизувати наслідки російсько-української війни для українського аграрного бізнесу й аргументувати їх функціональну детермінованість із причинами торговельної війни України з країнами ЄС. Для досягнення мети були поставлені такі **завдання**:

- розкрити поняття, причини виникнення та наслідки торговельних війн;
- узагальнити особливості та способи ведення торговельних війн в історичній ретроспективі;
- науково обґрунтувати системні детермінанти розгортання сучасних світових торговельних війн;
- проаналізувати кейси світових торговельних війн сучасності та узагальнити особливості їх розгортання;
- систематизувати інституційні механізми врегулювання сучасних торговельних війн;

- розкрити наслідки російсько-української війни для українського аграрного бізнесу;
- систематизувати причини і наслідки торговельної війни України з країнами ЄС.

Об’єктом дослідження є торговельні війни як явище в системі міжнародних відносин та інструмент зовнішньополітичної стратегії держави.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти світових торговельних війн сучасності з урахуванням особливостей ведення та інструментів урегулювання.

Методи дослідження. У процесі дослідження використовувалися такі загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: сходження від абстрактного до конкретного, історичний, групування та класифікації, системно-логічний та емпіричний, методи компаративного аналізу та експертних оцінок тощо.

Інформаційною базою дослідження слугували: монографічна та енциклопедична література, наукові праці українських та закордонних вчених, збірники наукових праць за результатами міжнародних конференцій, Інтернет-джерела, інформаційні матеріали міжнародних організацій та аналітичних центрів, аналітичні звіти консалтингових компаній.

Наукова новизна одержаних результатів. У процесі дослідження отримано такі наукові результати, що містять елементи наукової новизни:

- узагальнено теоретичні засади й виокремлено особливості розгортання світових торговельних війн в історичній ретроспективі;
- обґрунтовано системні детермінанти, особливості розгортання сучасних трансатлантичних торговельних війн, окреслено інституційні механізми та методи їх урегулювання;
- систематизовано наслідки російсько-української війни для українського аграрного бізнесу й аргументовано їх функціональну детермінованість із причинами торговельної війни України з країнами ЄС.

Практичне значення одержаних результатів. Кваліфікаційна робота має не лише теоретичне значення, але й практичне застосування, надаючи підґрунтя для розробки ефективних стратегій управління торговельними конфліктами. Проведений у процесі дослідження компаративний аналіз різних торговельних конфліктів дав можливість узагальнити їх загальні та унікальні риси, що сприяє розумінню принципів їх ведення та наслідків. Аналіз конкретних кейсів та вивчення інституційних механізмів урегулювання торговельних конфліктів дозволяє визначити ефективні стратегії управління ними. Дослідження впливу світових торговельних війн на український аграрний сектор дозволяє визначити реальні виклики та можливості для України задля спрямування національної стратегії на досягнення стійкої та конкурентоспроможної економіки.

Структура та обсяг роботи. Структурно кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 70 найменувань. Робота містить 8 таблиць, 13 рисунків. Загальний обсяг роботи – 75 сторінок.

РОЗДІЛ 1

СВІТОВІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ:

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ

1.1. Торговельні війни: поняття, причини виникнення та наслідки

Незважаючи на значну динаміку торговельних війн, конфліктів і суперечок у сучасному геоекономічному просторі та очевидну необхідність їх наукового дослідження, доводиться констатувати, що досі дефініювання та інтерпретація терміну «торговельна війна» викликають значні труднощі. Зрештою, саме поняття «війна», що лежить в основі терміну «торговельна війна», можна без перебільшення назвати одним із найбільш дискутованих, контroversійних і багатозначних у науці. Найчастіше війна розглядається як соціально-політичне явище. У цьому значенні війна – «крайня форма розв'язання соціально-політичних, ідеологічних, економічних, територіальних, етнонаціональних, релігійних чи інших суперечностей між державами, народами, націями, урядами, спільнотами або воєнізованими групами, що відбувається за допомогою організованої збройної боротьби» [5]. Натомість у переносному значенні війна – «стан ворожнечі та відкритого протистояння між сторонами конфлікту, чи крайнє загострення конфлікту в певній суспільній сфері (наприклад, інформаційна війна, торгівельна війна, економічна війна тощо)» [5].

Поняття «торговельна війна» етимологічно походить з англійської і від «trade war» означає торгове суперництво двох або більше сторін. В теорії міжнародних відносин «систему суспільної діяльності» розглядають з позицій трьох підсистем (форм) [29]: співробітництва, боротьби і суперництва» (Табл. 1.1).

Форми міжнародних відносин [29, с. 10]

Ідентифікаційні ознаки	Співробітництво	Боротьба	Суперництво
Теорія	Співробітництва	Боротьби	Регулювання
Галузь науки	Економіка	Військове мистецтво	Політична наука (теорія міжнародних відносин)
Логіка сприйняття інформації	Логіка співробітництва	Логіка боротьби	Логіка суперництва
	Гра з позитивною сумою	Гра з негативною сумою	Гра з нульовою сумою
	Правда	Обман	Вдавання (лукавість)
Інформаційний супровід	Інформування	Дезінформування	Пропаганда
Суспільні норми поведінки	Етика співробітництва (економічна етика)	Етика боротьби (військова етика)	Етика суперництва (політична етика)
Характер поляризації	Немає поляризації	Поляризація однополюсна	Поляризація двополюсна

У контексті вищезазначеного, «торговельну війну» з позиції теорії міжнародних відносин можна розглядати як суперництво з метою захоплення закордонних ринків («наступальна торгова війна») або суперництво задля уникнення «торгової окупації» національної економіки («оборонна торгова війна») (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Основні методи ведення торговельних війн

Систематизовано і побудовано автором.

Дослідження причин і методів ведення торговельних війн проводиться на стику різних наук (наприклад, геоекономіки, світової торгівлі, конфліктології) і за своїм характером є міждисциплінарним.

У широкому розумінні торговельні війни – це конфлікти між країнами або торговельними блоками, які виникають у зв'язку з використанням різних заходів для обмеження міжнародної торгівлі, зокрема таких як тарифи, квоти або інші обмеження. Ці конфлікти можуть виникати через різні причини, включаючи нерівноправні торговельні практики, дисбаланс у торговельних відносинах та конкуренцію (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Причини та наслідки торговельних війн

Систематизовано і побудовано автором.

Розглянемо детальніше причини та наслідки торговельних війн. Серед причин можна виокремити такі:

1) *нерівноправні торговельні практики* (коли країни-партнери використовують неправильні або агресивні торговельні практики, такі як демпінг, субсидії або порушення прав інтелектуальної власності);

2) *дисбаланс у торговельних відносинах* (коли країни реагують на дефіцит чи перевагу у торговельних операціях суперництвом, намагаючись встановити більш рівноважні відносини);

3) *конкуренція на внутрішньому ринку* (торговельні війни виникають через конкуренцію між внутрішніми та іноземними товарами, що призводить до запровадження захисних заходів для захисту внутрішніх виробників);

4) *дивергенція та поляризація країн за рівнем розвитку в глобальному масштабі* (йдеться про домінування «золотого мільярда» та економічну залежність країн периферії);

5) *економізація міжнародних відносин* (економіка стає домінуючою силою, що впливає на політику, ідеологію, культуру, духовні процеси і, цим самим, перетворюється на механізм силового тиску на суб'єктів міжнародних відносин);

6) *фрагментарність і нестабільність світової економіки* (йдеться про суперечність між розвитком міжнародного поділу праці та спробами олігархії на різних рівнях організації економічної системи одноосібно присвоювати його результати);

7) *політичні обставини* (мова іде про геополітичні конфлікти, зростаюче напруження в міжнародних відносинах або політичну нестабільність, які можуть призвести до торговельних конфліктів).

Наслідками торговельних війн є, як правило, такі:

– *економічні втрати* (торговельні війни призводять до зростання тарифів та інших обмежень, що призводять до економічних втрат для всіх сторін конфлікту);

– *зміна торговельних партнерів* (країни можуть шукати нових партнерів і змінювати географію своєї торговельної діяльності, щоб уникнути обмежень);

– *уповільнення економічного зростання* (торговельні війни спричиняють невизначеність і сповільнюють глобальне економічне зростання);

– посилення політичної напруги (торговельні конфлікти можуть призводити до загострення напруги в міжнародних відносинах та погіршувати політичні відносини між країнами).

Таким чином, торговельні війни мають низку причин та призводять до складних наслідків і часто потребують міжнародних узгоджених зусиль для їх вирішення.

Форма торговельної війни зазвичай визначається конкретними заходами та стратегіями, які використовуються країнами для досягнення ними їхніх економічних, торговельних чи навіть політичних цілей. Основні форми торговельних війн та їх характеристику узагальнено в табл. 1.2. Зазначені форми можуть використовуватися самостійно чи комбінуватися задля досягнення конкретних економічних чи політичних цілей.

Таблиця 1.2

Характеристика форм торговельних війн

Форма	Характеристика
Захоплення ринків	Захоплення ринків інших країн силовими методами
Політичний тиск (наприклад, за допомогою економічних санкцій)	Використання торговельних та економічних важелів задля досягнення політичних цілей (наприклад, застосування санкцій проти конкретних країн, секторів чи компаній з метою економічного тиску і досягнення певних політичних цілей)
Кредитування країною-експортером країни-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 заохочення експорту
Субсидування	Прихована фінансова підтримка внутрішнім виробникам для підвищення їх конкурентоспроможності, через надання податкових пільг, пільгових умов страхування та позик за ставкою нижче ринкової
Митно-тарифна	Маніпуляція країною-суперником за допомогою імпортних та експортних тарифів з метою стримування конкурентів або захисту внутрішніх виробників
Антидемпінгові заходи	Протидія демпінгу, тобто продажу товарів за цінами нижче вартості виробництва, шляхом введення антидемпінгових мит або обмежень
Вимоги до якості та стандартизації	Встановлення високих технічних стандартів для обмеження імпорту товарів
Обмеження експорту	Заборона чи обмеження експорту конкретних товарів чи сировини
Блокади та ембарго	Повне чи часткове заборони торгівлі з певними країнами

Систематизовано і побудовано автором.

Кожна із форм торговельної війни ведеться з використанням певних методів. Розглянемо детальніше найбільш широко застосовувані форми і методи ведення торговельних війн.

Однією із форм торговельних війн є *митно-тарифна війна*, що передбачає запровадження однією або кількома країнами підвищених тарифів на певні товари, що імпортуються з іншої країни, з метою стримування конкурентів або захисту внутрішніх виробників. Підвищення тарифних ставок одним із торгових партнерів, зазвичай (за правилом реторсії), спричиняє подібну поведінку з боку контрагента. Це, своєю чергою, може призвести до ескалації конфлікту інтересів і спровокувати взаємне зростання тарифів та зменшення товарообігу у короткому проміжку часу. Митно-тарифна війна, як правило, має важчі наслідки для економік економічно слабших країн із менш диверсифікованою географічною структурою зовнішньої торгівлі; натомість країни з диверсифікованою зовнішньою торгівлею мають більшу можливість щодо експорту товарів на ринки країн, які не ведуть з ними митно-тарифної війни, і, цим самим, мінімізують негативні наслідки зменшення експорту до країн, які застосовують підвищені мита.

Ще однією формою торговельних війн є *блокади та ембарго*, що передбачають урядове обмеження торгівлі з однією або кількома країнами. У період дії ембарго жодні товари чи послуги не можуть бути імпортовані з однієї або декількох країн, що перебувають під ембарго. У сучасній міжнародній політиці ембарго, як правило, спричинене загостренням ситуації у дипломатичних, економічних чи політичних відносинах між відповідними країнами; його мета – змусити конкретну країну змінити свою внутрішню чи зовнішню політику. Щодо ефективності дії політики ембарго, то варто зазначити, що вона залишається дискусійною, оскільки історично склалося так, що в більшості випадків запровадження ембарго не допомогло досягти поставлених цілей.

Ембарго як і сама торговельна війна має декілька різних форм, а саме:

- торгове ембарго, що забороняє експорт-імпорт певних товарів чи послуг;
- стратегічне ембарго, що забороняє продаж пов'язаних з мілітарними товарами товарів та послуг;
- санітарне ембарго, що призначене для захисту людей, тварин і рослин (наприклад, санітарні заходи щодо обмеження торгівлі, що запроваджені Світовою організацією торгівлі (СОТ) і забороняють ввезення та вивезення зникаючих тварин та рослин).

Як уже зазначалося вище, наслідки ембарго не є дієвими, проте воно має обмежуючий потенціал і, зокрема: може обмежити і навіть припинити обіг основних товарів та послуг для цивільних осіб у країні, що перебуває під ембарго; компанії можуть втратити можливості торгувати або інвестувати в країні, що знаходяться під ембарго. Відтак, за підтримки урядових сил країна з більш сильною економікою ймовірно може завдати більшої шкоди цільовій країні, ніж постраждає сама у відповідь. Разом з тим, таким покаранням не завжди вдається змусити уряд країни, яка перебуває під дією ембарго, змінити свою політичну поведінку.

Наступною формою торговельної війни є *заборона чи обмеження експорту конкретних товарів чи сировини*, наприклад, обмеження чи заборона передачі технологій. Тут передусім слід зазначити, що у випадку, коли йдеться про надання ліцензії на використання технологічних прав (у тому числі, конкретних прав інтелектуальної власності), то варто мати на увазі угоду на товари, укладену між двома підприємцями з метою виробництва ліцензіатом або його субпідрядниками товарів, на які поширюється угода, або угоду про передачу прав на технологію.

Окремо варто звернути увагу на *обмеження валюти та капіталу*. У цьому контексті, інструменти курсової політики держави варто розділити на ринкові та адміністративні. При цьому ринкові інструменти передбачають втручання центрального банку у діяльність валютного ринку через прямий

продаж або купівлю іноземних валют на ринку, а також через валютні свопи. Натомість, адміністративні інструменти в галузі валютно-курсової політики включають модифікований національний валютний паритет щодо інших валют та валютні обмеження. Як правило, модифікація валютного паритету може включати девальвацію, переоцінку валютного паритету чи модифікацію розподілу діапазону допустимих коливань валютного курсу щодо паритету. Різновидами валютних обмежень є: встановлення квот щодо експортних надходжень, лімітів на суми імпорتنих витрат, обмеження обсягів іноземних інвестицій в країну та внутрішніх за кордон, обмеження сум іноземної валюти в туристичному обороті, обмеження діяльності нерезидентів і встановлення контролю щодо міжнародних потоків капіталу.

До обмежень також можна віднести *імпортні квоти*. Імпортна квота – гранично допустимий обсяг або вартість продукції, який (яку) можна ввезти в країну законним шляхом за певний період часу. Розрахунок цієї величини (квоти) здійснюється з дотриманням відповідних міжнародних норм. Так, зокрема, розмір імпоротної квоти на рік не може бути меншим від середньорічного показника кількості імпортованої на територію держави продукції у попередньому розрахунковому періоді. Обмеження імпорту може бути застосовано у виключних випадках, коли необхідно запобігти збиткам для національної економіки внаслідок надмірного обсягу імпоротної продукції.

Також можуть вводитися нетарифні обмеження, так звані «бар'єри», що пов'язані з ускладненням процедури ліцензування та нагромадженням митних формальностей.

Така форма торговельної війни, як *політичний тиск* може передбачати застосування економічних санкцій проти конкретних країн, секторів чи компаній з метою економічного тиску і досягнення певних політичних цілей. Санкції, при цьому, можуть включати заборону на торгівлю певними товарами чи послугами, заморожування активів, обмеження доступу до фінансових ринків та інші обмежувальні заходи. Цей метод часто використовується для

впливу на прийняття рішень щодо політики інших країн чи їхніх економічних суб'єктів.

Торговельні війни за динамікою розгортання проходять, як правило, декілька стадій – від найсприятливішої ситуації для врегулювання відносин до найвищого рівня напруги у відносинах між країнами та використання інтенсивних заборонних заходів торгової політики, що можуть призвести до значних матеріальних втрат для країни, проти якої вони були застосовані (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Стадії розгортання торговельної війни*

Стадії суперечливих торговельних відносин	Ідентифікаційні характеристики
1) суперечлива ситуація у торгівлі	мають місце протиріччя та відповідна напруга у відносинах країн, але матеріальних втрат чи погіршення умов у торгівлі немає; це найсприятливіша ситуація для врегулювання відносин
2) торговельна суперечка	наявна напруга у відносинах, пов'язана із матеріальними втратами, спричиненими заходами, заподіяними одною країною, що погіршують умови торгівлі іншої (або інших); ситуація потребує врегулювання
3) торговельний конфлікт	спостерігається високий рівень напруги у відносинах, пов'язаний з матеріальними втратами, спричиненими заходами, що заподіяні обома сторонами одна одній; ситуація потребує врегулювання
4) торговельна війна	спостерігається найвищий ступінь напруги у відносинах між країнами, пов'язаний з використанням інтенсивних заборонних заходів торгової політики, що можуть призвести до великих матеріальних втрат країни, проти якої вони були застосовані.

Систематизовано автором за [4, С. 110 - 111].

Підсумовуючи усе вищезазначене, можемо констатувати такі основні ознаки торговельних війн:

по-перше, торговельна війна є проявом найвищого рівня суперечностей у зовнішньоторговельних відносинах країн, яка має проактивний характер щодо захисту національних інтересів з одного боку, але з іншого – вона несе значні економічні втрати для сторін конфлікту та глобальної економіки в

цілому, й завжди має опосередкований вплив на інші держави, які не є безпосередніми учасниками торговельної війни;

по-друге, торговельна війна є своєрідним засобом примусу щодо коригування політичного курсу держав в системі міжнародних відносин; вона є інструментом агресивної зовнішньополітичної стратегії держави, а її динамічне розгортання у часі має системний і симетричний характер як за методами ведення, так і за наслідками.

1.2. Торговельні війни в історичній ретроспективі: особливості та способи ведення

Дослідження торговельних війн в історичній ретроспективі може дати чітке розуміння про їхній характер і особливості розгортання, причини протистояння і способи ведення та інші аспекти. Історично та хронологічно прототипи торговельних конфліктів почали виникати ще в період зародження міжнародних торговельних відносин. З розвитком системи міжнародної торгівлі їх наслідки почали набувати масштабнішого характеру. Зокрема, торговельні конфлікти часто призводили до економічних криз, викликали політичні та соціальні потрясіння, а в окремих випадках переростали у справжні війни. Розуміння історичного контексту торговельних війн може надати цінні висновки для сучасних відносин між країнами та розвитку міжнародної торгівлі.

Незважаючи на те, що термін «торговельна війна» є відносно новим у сучасному науковому обігу, варто зазначити, що явище торговельних війн історично сягає давніх часів. Одним із перших проявів торговельного конфлікту стала заборона Афінами на торгівлю з Мегарами ще у 432-430 рр. до н.е. Зокрема, Афіни проводили політику економічної експансії проти Мегар і ввели заборону на торгівлю з ними. Згодом цей конфлікт переріс у реальну війну, яку пізніше назвали Пелопоннеською війною. Схожі торговельні війни мали місце також в історії Риму, Візантії та Стародавнього Єгипту.

Нові географічні відкриття за часів колоніального періоду неодноразово призводили до торговельних конфліктів між провідними державами світу й до боротьби за контроль над морськими шляхами. У цей період найбільш прибутковим товаром у міжнародній торгівлі вважалися спеції, а домінуючу роль у цій торгівлі займала Португалія. У Португалії на заморську торгівлю спеціями була встановлена державна монополія, а незалежні торговці повинні були платити високі податки, що іноді сягали до 50 % прибутку. Проте з часом у ході торговельного протистояння Голландія витіснила Португалію з провідних позицій на цьому ринку завдяки більш сприятливим умовам для підприємництва та ефективним організаційним формам ведення бізнесу. Саме в Голландії у 1602 році була заснована перша в світі акціонерна компанія – Голландська Ост-Індія, яка згодом контролювала торговельні відносини зі Східним світом.

Щоразу торговельні війни ставали все частішими і вже в XIX ст. вони характеризувалися такими особливостями як: протекціонізм і тарифні бар'єри (країни використовували тарифи та інші торговельні обмеження, спрямовані на захист внутрішнього виробництва від іноземної конкуренції); країни також застосовували економічні санкції проти інших країн для досягнення своїх політичних чи економічних цілей; до конфліктів між країнами призводили боротьба за доступ до природних ресурсів, ринків і впливових економічних зон, а також спроби одержати перевагу в економічних аспектах, таких як обмін валютою, контроль над фінансовими інститутами та зовнішньоекономічні відносини. Зрештою, торговельні війни ставали складовою більш широких стратегічних зусиль країн з метою зміцнення їхнього геополітичного впливу та вказували на зростання конкуренції і бажання країн захищати свої національні інтереси в умовах глобалізації економіки.

В історії XIX ст. найбільш відомі дві «опіумні війни» між Британією і Китаєм. Принципова суть цих торговельних конфліктів полягала в тому, що Китай відмовлявся купувати у британських компаній бенгальський опіум та інші товари. Зокрема, перша «опіумна війна» в 1839-1842 роках велася шляхом

незаконної торгівлі опіумом і завершилася укладанням Нанкинської угоди, відповідно до якої Китай поступився Гонконгом і відкрив п'ять портів для європейської торгівлі. За результатами другої «опіумної війни» в 1856-1858 роках був укладений Тяньцзіньський договір, відповідно до якого Китай розпочав виплати репарацій, відкрив ще десять портів для європейської торгівлі, торгівля опіумом була легалізована, а іноземні торговці отримали право вільно переміщатися територією Китаю.

«Опіумні війни» стали яскравим прикладом використання військової сили у торговельних протиріччях. Хоча, варто зазначити, що в наступних торговельних конфліктах військова сила почала поступово відходити на другий план.

Ще одним прикладом торгово-економічної війни кінця XIX початку XX століття, яка переросла в справжню війну, стала так звана «Бананова війна» 1898-1934 рр. між США та Іспанією. Проте термін «бананова війна» з'явився набагато пізніше, коли США стали інтенсивніше просувати свої економічні, політичні та військові інтереси в цьому регіоні. США намагалися захистити свої бізнес-інтереси, зберегти сферу свого впливу і захистити Панамський канал, відкритий у 1914 році. На той час американські компанії, такі як United Fruit Company, володіли фінансовими частками активів у виробництві бананів, цукрової тростини, тютюну та інших товарів на всій території Центральної Америки і Карибського басейну та на півночі Південної Америки.

На торговельні відносини між країнами у XX столітті вплинули дві світові війни – 1914-1918 рр. і 1939-1945 рр., які призвели до змін у структурі торговельних партнерів, до порушення ринкових відносин і встановлення нових тарифів та квот. Торговельні війни в XX столітті відбувалися в умовах деколонізації, появи і формування нових економічних союзів і торговельних блоків, глобалізації та становлення міжнародної системи вільної торгівлі (ГАТТ), зростання технологічних інновацій і прискорення науково-технічного прогресу, що призвели до змін у структурі міжнародної торгівлі. Разом з тим, цей період супроводжувався геополітичною конфронтацією, «холодною

війною», що призвела до загострення торговельних суперечок і запровадження економічних санкцій. Зміна географії виробництва після Другої світової війни призвела до конкуренції за нові споживчі ринки, ресурси і торгові коридори, що своєю чергою часто призводило до криз і рецесій. Розвинені країни і країни, що розвиваються, стали активними учасниками торговельних конфліктів, визначаючи умови торгівлі і розподіл світових ресурсів. Подекуди торговельні суперечки призводили до військових конфліктів.

Прикладом торговельної війни на початку XX століття став Закон США Смута-Хоулі про тарифи від 17 червня 1930 року, який передбачав підвищення американських тарифів на понад 20000 імпортованих товарів. Дискусія щодо цього законопроекту почалася в 1929 році. У вересні цього року адміністрація президента США Гувера отримала ноти протесту від 23 країн торгових партнерів. А в травні 1930 року основний торговий партнер США Канада відповіла введенням нових тарифів на 16 позицій товарів, на які припадало майже 30% експорту США в Канаду. Згодом, у 1932 році Канада встановила тісніші економічні зв'язки з Британією. Проте Франція і Великобританія були незадоволені діями США, а тому переорієнтували свої торговельні відносини на інших партнерів; тоді як Німеччина розробила систему торгівлі через кліринг для подолання європейської ізоляції.

Закони і тарифи, введені американськими торговими партнерами за принципом реторсії, спричинили загальне падіння ВВП США. За даними офіційної статистики, обсяг імпорту в США впав з 4,4 млрд. дол. США в 1929 році до 1,5 млрд. дол. США в 1933 році; а експорт США скоротився з 5,4 млрд. дол. США до 2,1 млрд. дол. США. Економісти й історики поділяють думку про те, що саме прийняття Закону Смута-Хоулі про тарифи посилило Велику депресію. Відтак, у 1934 році президент США Франклін Делано Рузвельт підписав Закон «Про взаємні торговельні угоди». Цей закон дозволив вести переговори про зниження тарифів на двосторонній основі і став одним з

ключових компонентів системи торгових переговорів, яка склалася після Другої світової війни.

Ще одним прикладом торговельної війни початку XX століття є Англо-ірландська торговельна війна 1932-1938 рр. Її суть полягала в тому, що уряд Ірландії відмовився відшкодовувати Великобританії «виплати за землі», які ірландські фермери отримали за рахунок фінансових кредитів, наданих Великобританією. Конфлікт інтересів призвів до того, що обидві країни застосували торгові обмеження, які завдали серйозної шкоди ірландській економіці.

Відмінною рисою торговельних війн XXI століття є те, що вони перетворюються в інструмент геополітики, а через посилення взаємозалежності та глобалізації світової економіки, практично всі держави відчувають їхні наслідки.

На рубежі XX-XXI століть (у 1993-2012 рр.) повторилися «бананові війни» між ЄС і країнами Латинської Америки, що виникли через введення Європейським Союзом високих мит на імпорту бананів з Латинської Америки. Але бананові плантації в країнах Латинської Америки належать компаніям зі США, які подали вісім позовів до СОТ. Через тривалий час щодо врегулювання даного спору «бананова війна» перетворилася на тривалу торговельну війну, яка завершилася лише в 2012 році.

Одним із найяскравіших прикладів торговельних війн сучасності є торговельний конфлікт між США і Китаєм в 2017 році. Основними причинами цієї торговельної війни стали: негативне сальдо зовнішньої торгівлі, значна частина якого припадала на торгівлю з Китаєм; а також звинувачення США в бік Китаю щодо ведення нечесної торгівлі.

Цей торговельний конфлікт між двома державами, які є драйверами світової економіки набув затяжного характеру, незважаючи на досягнення сторонами в січні 2020 року «першої фази» узгодження торговельних угод. Наслідки торговельної війни між США і Китаєм завдали серйозної шкоди світовій економіці – темпи її зростання знизилися з 4% в 2017 році до 2,9% за

підсумками 2019 року. Згодом ситуація ще більше погіршилася через раптовий спалах в Китаї коронавірусу COVID-19, поставивши під загрозу зрив «першої фази» торговельної угоди.

Із зовсім нових варто згадати торговельний конфлікт між Японією і Південною Кореєю, що вибухнув у 2019 році. Причиною конфлікту стало рішення Верховного суду Південної Кореї, який на початку листопада 2018 року встановив виплату компенсації японськими компаніями 10 жертвам примусової праці. У відповідь на це Уряд Японії звинуватив Уряд Південної Кореї в недотриманні правил безпеки експортного контролю, а також ігноруванні прохання Японії про двосторонній торговий діалог протягом наступних трьох років. Ця торговельна суперечка мала двосторонній негативний вплив як на економіку Японії, так і Південної Кореї.

Таким чином, спільними характерними рисами сучасних і попередніх торговельних війн є їх протекціоністська спрямованість, політична вмотивованість і прагнення сторін завдати максимальної шкоди одна одній. Водночас основні відмінності між ними зводяться до того, що якщо попередні торговельні війни мали наслідки, головним чином, для самих конфліктуючих сторін та їхніх партнерів, то сучасні торговельні війни характеризуються масштабними наслідками для усієї світової економіки, а також наявністю великого «арсеналу» інструментів для ведення торговельних війн.

Висновки до розділу 1

У результаті дослідження теоретичних засад та історичних аспектів розвитку світових торговельних війн розкрито їх суть, причини виникнення та наслідки, узагальнено особливості, способи і методи ведення в історичній ретроспективі, зроблено відповідні висновки і узагальнення.

1. Незважаючи на значну динаміку торговельних війн, конфліктів і суперечок у сучасному геоекономічному просторі та очевидну необхідність їх наукового дослідження, доводиться констатувати, що досі дефініювання та

інтерпретація терміну «торговельна війна» викликають значні труднощі. Аргументовано, що торговельна війна є проявом найвищого рівня суперечностей у зовнішньоторговельних відносинах країн, яка має проактивний характер щодо захисту національних інтересів з одного боку, але з іншого – вона несе значні економічні втрати для сторін конфлікту та глобальної економіки в цілому, й завжди має опосередкований вплив на інші держави, які не є безпосередніми учасниками торговельної війни. З'ясовано, що торговельна війна є своєрідним засобом примусу щодо коригування політичного курсу держав в системі міжнародних відносин; вона є інструментом агресивної зовнішньополітичної стратегії держави, а її динамічне розгортання у часі має системний і симетричний характер як за методами ведення, так і за наслідками.

2. Торговельні війни за динамікою розгортання проходять декілька стадій – від найсприятливішої ситуації для врегулювання відносин до найвищого рівня напруги у відносинах між країнами та використання інтенсивних заборонних заходів торгової політики, що можуть призвести до значних матеріальних втрат для країни, проти якої вони були застосовані.

3. Дослідження торговельних війн в історичній ретроспективі дає чітке розуміння про характер і особливості їх розгортання, причини протистояння і способи ведення. Історично та хронологічно прототипи торговельних конфліктів почали виникати ще в період зародження міжнародних торговельних відносин. З розвитком системи міжнародної торгівлі їх наслідки почали набувати масштабнішого характеру. Торговельні конфлікти часто призводили до економічних криз, викликали політичні та соціальні потрясіння, а в окремих випадках переростали у справжні війни.

4. Спільними характерними рисами сучасних і попередніх торговельних війн є їх протекціоністська спрямованість, політична вмотивованість і прагнення сторін завдати максимальної шкоди одна одній. Водночас основні відмінності між ними зводяться до того, що якщо попередні торговельні війни мали наслідки, головним чином, для самих конфліктуючих сторін та їхніх

партнерів, то сучасні торговельні війни характеризуються масштабними наслідками для усієї світової економіки, а також наявністю великого «арсеналу» інструментів для ведення торговельних війн.

5. Торговельні війни в XX столітті відбувалися в умовах деколонізації, появи і формування нових економічних союзів і торговельних блоків, глобалізації та становлення міжнародної системи вільної торгівлі (ГАТТ), зростання технологічних інновацій і прискорення науково-технічного прогресу, що призвели до змін у структурі міжнародної торгівлі. Відмінною рисою торговельних війн XXI століття є те, що вони перетворюються в інструмент геополітики, а через посилення взаємозалежності та глобалізації світової економіки, практично всі держави відчувають їхні наслідки.

РОЗДІЛ 2

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ СВІТОВИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙН СУЧАСНОСТІ

2.1. Суб'єктно-об'єктна характеристика й системні детермінанти розгортання сучасних світових торговельних війн

Аналізуючи суб'єктно-об'єктний характер та системні детермінанти розгортання сучасних світових торговельних війн, необхідно передусім зупинитися на конкретизації їх суб'єктів (рис. 2.1).

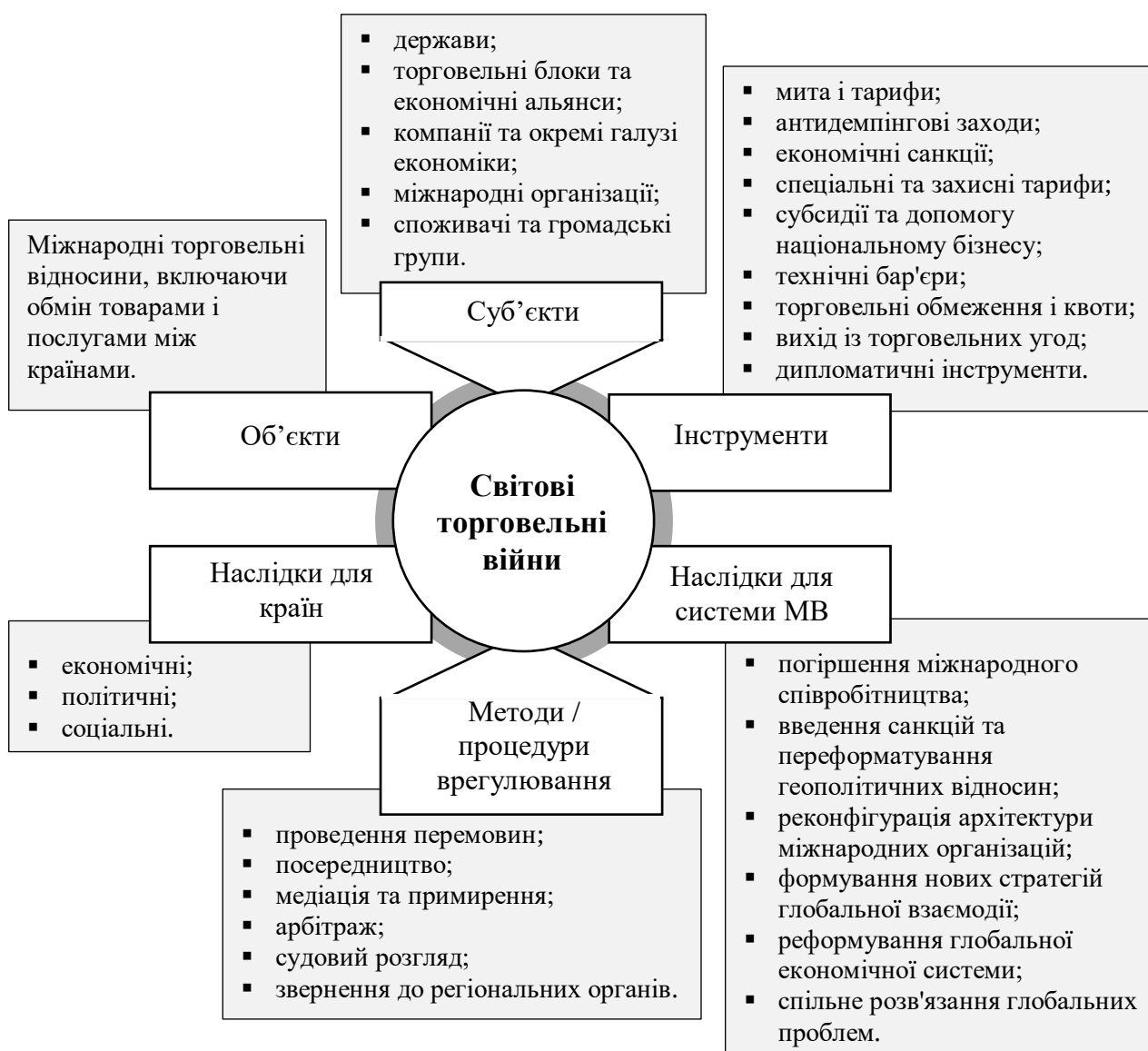


Рис. 2.1. Системні детермінанти розгортання сучасних світових торговельних війн

Система суб'єктів торговельних війн включає безпосередніх суб'єктів – сторони конфлікту та опосередкованих учасників – треті сторони конфлікту, і зокрема: посередників, медіаторів, арбітрів тощо. Ключовою відмінністю безпосередніх суб'єктів конфлікту від його учасників є відсутність прямої зацікавленості других в розподілі об'єкту конфлікту.

Основними суб'єктами (сторонами) торговельних війн сучасності є:

- держави – основні учасники торговельних війн (вони можуть взаємно вводити тарифи, квоти, санкції та інші обмеження у торгівлі між двома або більше країнами);
- торговельні блоки та економічні альянси, такі як Європейський союз, НАФТА чи Азіатсько-Тихоокеанське економічне співтовариство (АРЕС), які можуть брати участь або взаємодіяти в умовах торговельних конфліктів;
- компанії та окремі галузі економіки, які можуть стати об'єктом торговельних обмежень, санкцій або інших заходів через їхню діяльність, яка спричинила торговельне конфлікт;
- міжнародні організації, наприклад, такі як Світова організація торгівлі (СОТ), що можуть взяти участь у вирішенні торговельних конфліктів або розробці міжнародних торговельних правил;
- споживачі та громадські групи, які в умовах торговельних війн можуть впливати на рішення своїх урядів і висловлювати свої погляди щодо торговельних політик.

Перелічені суб'єкти у взаємодії між собою створюють складні сценарії та впливають на глобальні торговельні відносини.

Об'єктом впливу у світових торговельних війнах є міжнародні торговельні відносини, включаючи обмін товарами і послугами між країнами. Ефект торговельних війн може мати різні аспекти, і зокрема:

- економічний аспект, коли зміни в торговельних відносинах безпосередньо впливають на економічний розвиток країн, зокрема на обсяги експорту й імпорту, структуру економіки та конкурентоспроможність компаній і держави;

– політичний аспект, коли торговельні війни виступають інструментом політичного тиску на взаємодію між країнами та використовуватися для досягнення політичних цілей, опосередковано впливаючи на зміну поведінки інших країн чи вирішення міжнародних конфліктів;

– соціокультурний аспект, коли торговельні війни здійснюють опосередкований вплив на соціальні групи, включаючи зміни в споживчих звичках, доступі до різноманітних товарів та послуг;

– геополітичний аспект торговельних війн варто розглядати в контексті їх впливу на геополітичне позиціонування країн, формування нових альянсів, а також у контексті впливу на розподіл влади у світовій політиці;

екологічний аспект торговельних війн полягає у їхньому впливі на екологію через збільшення або зменшення обсягів виробництва та транспортування товарів.

Таким чином, об'єктом впливу в світових торговельних війнах є міжнародні торговельні відносини, які складаються із взаємодії різних економік і визначають економічну, політичну, соціокультурну та геополітичну динаміку країн у глобальному контексті.

Систему інструментів сучасних торговельних війн формують різноманітні заходи та методи, які суб'єкти використовують для захисту своїх торговельних інтересів та з метою реагування на конфлікт інтересів. Зокрема, країни можуть застосовувати: 1) мита і тарифи на імпортовані товари з метою збільшення їх вартості та зниження конкурентоспроможності на зовнішніх ринках; 2) антидемпінгові заходи для боротьби з демпінговими практиками, коли товар продається за ціною, яка нижча від вартості виробництва, що може завдати шкоди внутрішньому виробництву; 3) економічні санкції проти країн або компаній з метою впливу на їхню політику чи поведінку; 4) спеціальні та захисні тарифи для захисту внутрішнього виробництва від конкуренції з інших країн; 5) субсидії та допомогу національному бізнесу для підвищення його конкурентоспроможності; 6) технічні бар'єри для ускладнення імпорту товарів з інших країн; 7) торговельні обмеження і квоти на обсяги імпорту певних

товарів; 8) вихід із торговельних угод або відмова від участі в міжнародних торговельних блоках; 9) використання дипломатичних каналів для укладання торговельних угод та урегулювання суперечок.

Усі зазначені інструменти можуть використовуватися як окремо, так і комбінуватися для досягнення конкретних цілей торговельної та економічної політики країни.

Зазвичай торговельні війни чинять значний вплив на економіку, політику та суспільство країн, що є безпосередніми сторонами конфлікту. У таблиці 2.1 наведено економічні, політичні та соціальні наслідки торговельних війн для суб'єктів конфліктів.

Таблиця 2.1

Наслідки світових торговельних війн

Наслідки	Форми прояву	Характеристика
Економічні	Збільшення вартості товарів	Введення мит і тарифів призводить до зростання вартості імпортованих товарів, що впливає на споживчий попит та внутрішній ринок.
	Зменшення обсягів торгівлі	Торговельні обмеження можуть зменшити обсяги торгівлі між країнами і призвести до скорочення можливостей для експортерів.
	Вплив на виробництво	Технічні бар'єри та інші обмеження впливають на виробництво, зокрема в тих секторах, які залежать від імпортованих компонентів.
	Спад інвестицій	Невизначеність, пов'язана з торговельними конфліктами, може призвести до зменшення інвестицій та економічної нестабільності.
Політичні	Зростання напруги в міжнародних відносинах	Торговельні конфлікти призвести до напруги в системі міжнародних відносин та до зниження рівня співпраці між країнами.
	Погіршення дипломатичних відносин	Введення санкцій і тарифів, як правило, призводить до погіршення дипломатичних відносин та конфліктів.
	Втручання у внутрішні справи	Торговельні конфлікти призводять до втручання у внутрішні справи інших країн.
Соціальні	Втрата робочих місць	Зменшення обсягів торгівлі та обмеження економічної активності негативно впливає на зайнятість та спричиняє втрату робочих місць.
	Зростання цін на споживчі товари	Збільшення вартості імпортованих товарів може призвести до зростання цін на споживчі товари.
	Вплив на соціальну стабільність	Економічна нестабільність та втрата робочих місць негативно впливає на соціальну стабільність та загальний стан добробуту населення.

Систематизовано і побудовано автором.

Торговельні війни також здійснюють багатоаспектний вплив на систему міжнародних відносин та дипломатію. Зокрема, торговельні конфлікти призводять до: 1) погіршення міжнародного співробітництва, збільшення напруги в системі міжнародних відносин та погіршення дипломатичних відносин; 2) введення санкцій та переформатування геополітичних відносин; 3) реконфігурації архітектури міжнародних організацій та формування нових стратегій глобальної взаємодії і співпраці; 4) реформ в глобальній економічній системі й необхідності спільного розв'язання глобальних проблем (наприклад, екологічних чи соціальних).

Прогнозування та управління ризиками в умовах торговельних війн вимагає комплексного підходу та використання різноманітних методів (Рис. 2.2).

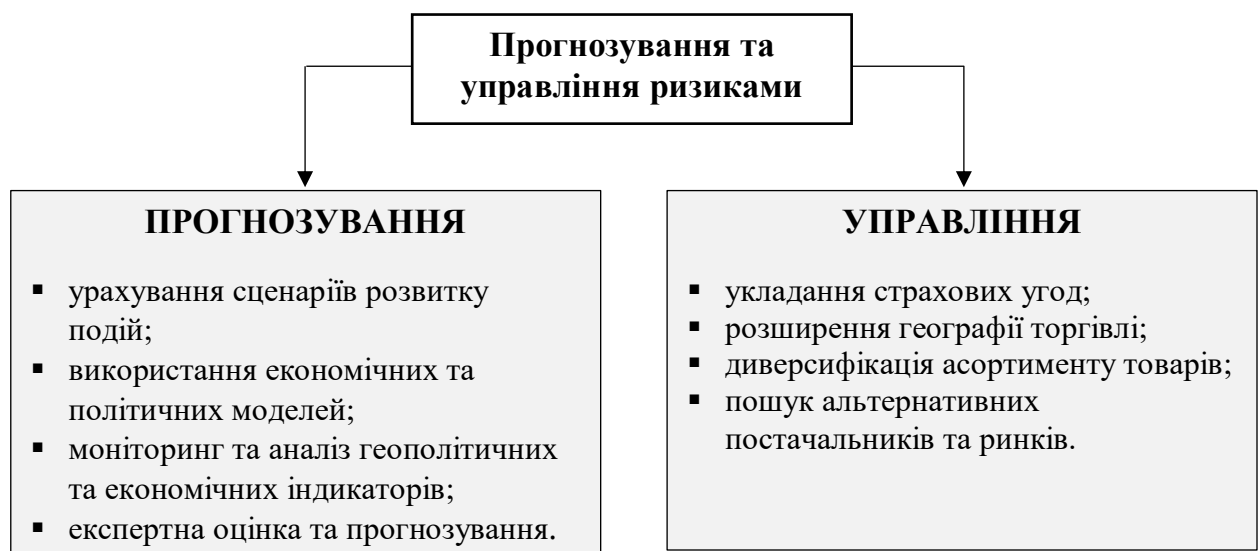


Рис. 2.2. Методи прогнозування та управління ризиками в умовах світових торговельних конфліктів

Побудовано автором.

Загалом здійснення ефективного управління ризиками в умовах торговельних війн базується на поєднанні методів прогнозування їх наслідків та здійснення постійного моніторингу кон'юнктури на міжнародних ринках.

Методи прогнозування ризиків в умовах торговельних війн передбачають: урахування різних можливих сценаріїв розвитку подій в умовах торговельних конфліктів; використання економічних та політичних моделей для оцінки можливих наслідків і динаміки торговельних війн; аналіз геополітичних та економічних індикаторів для розуміння можливих зрушень у торговельних відносинах; залучення експертів для отримання оцінок та прогнозів щодо можливих ризиків та витоків торговельних конфліктів.

Натомість серед методів управління ризиками в умовах торговельних війн варто виокремити такі як: укладення страхових угод для покриття можливих фінансових втрат внаслідок торговельних конфліктів; розширення географії торгівлі та диверсифікація асортименту товарів задля мінімізації залежності від певних ринків чи продуктів; пошук альтернативних постачальників та нових ринків для зменшення впливу торговельних обмежень. Не менш важливо здійснювати систематичний моніторинг та аналіз ризиків для швидкого реагування на зміни у глобальному торговельному середовищі; розробляти та вдосконалювати стратегії співпраці з урядовими структурами (у тому числі діалог і лобіювання інтересів) задля зменшення ризиків торговельних конфліктів.

Підсумовуючи усе вищезазначене, можна констатувати, що світові торговельні війни є складним феноменом, з огляду на їх суб'єктно-об'єктну характеристику та системні детермінанти їх розгортання.

2.2. Світові торговельні війни сучасності: аналіз кейсів

Сучасний світ характеризується геополітичною турбулентністю та гео-економічною нестабільністю. Сукупність значної кількості взаємопов'язаних факторів, які впливають один на одного як на глобальному, так і на регіональному рівні, призводять до посилення конкуренції між державами, які для реалізації своїх національних інтересів часто застосовують «жорстку силу». Історично причиною конфліктів є економічні пріоритети зацікавлених

сторін, а виходом із подібних ситуацій стає відкритий конфлікт. Практика показує, що сучасні війни можуть вестися і без застосування зброї, як наприклад, цінові або торговельні війни (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Сучасні світові торговельні війни

Суб'єкти	Методи ведення
США – ЄС	Прямий та прихований протекціонізм
	Нав'язування власних стандартів
	Порушення правил режиму найбільшого сприяння
	Зловживання дозволеними СОТ антидемпінговими засобами
США – Китай	Штучне завищення курсу юаня
	Обмеження експорту
	Нелегальний китайський експорт
Китай – ЄС	Нав'язування Китаю власних стандартів
	Маніпуляції тарифами на експорт
Росія – інші країни	Прямий та прихований протекціонізм
	Зловживання фітосанітарними нормами
	Використання економічної залежності інших країн, для досягнення політичних цілей

Систематизовано автором.

В умовах геополітичної нестабільності протистояння і конфлікти часто переносяться в економічну сферу. У результаті загострюється боротьба за природні ресурси (мінеральні, водні), в умовах якої політики Заходу вважають, що ці ресурси, які належать окремим державам, мають належати всьому світовому співтовариству. Тому вони не виключають можливості перерозподілу національних ресурсів шляхом застосування різних силових методів.

Трансатлантичні китайсько-американські торговельні війни вже стали реальністю й широко обговорюються економістами-міжнародниками, а надто після ініціатив колишнього президента США Д. Трампа спрямованих на підвищення тарифів на американський імпорт у квітні 2018 року.

Основною передумовою протекціоністських економічних заходів з боку США стало тривале негативне сальдо у зовнішній торгівлі, що призвело до стрімкого зростання зовнішнього та внутрішнього боргу держави. План щодо обмеження китайських інвестицій в США передбачав, що США можуть

залучати китайські інвестиції виключно в ті сектори, в яких американці можуть інвестувати в китайські компанії на принципах взаємності. США також ввели нові тарифи на імпортовані з Китаю товари, після чого отримали (за принципом реторсії) відповідь офіційного Пекіна, який ввів тарифи щодо цілого ряду товарів, починаючи з соєвих бобів і закінчуючи електроавтомобілями.

У торговельних війнах Китай використовує три інструменти, зокрема:

1. Ускладнення митних процедур, введення нових правил і підвищення вартості виробництва для міжнародних американських компаній, що працюють в Китаї. Такі методи у довгостроковій перспективі призведуть до падіння обсягів інвестицій в китайські і американські компанії.

2. Китай вдається до девальвації юаню, що своєю чергою здешевлює китайський експорт і призводить до подорожчання американських товарів в Китаї. Особливо це стосується товарів, які обкладаються в Китаї високими імпортними митами. Якщо китайська валюта буде девальвована, то мита, що накладаються на китайські товари, матимуть незначний ефект, але американці це зможуть компенсувати високими тарифами.

3. Позбавлення від частини американських боргових зобов'язань. Упродовж останніх 20-ти років Пекін у великих обсягах скуповував цінні папери американського казначейства, розглядаючи їх як надійне вкладення інвестицій. Продаж значних обсягів цих цінних паперів спровокує різке підвищення пропозиції американських облігацій і значно знизить їх в ціні. Це призведе до зростання вартості кредитів для американських компаній і споживачів, в результаті чого сповільняться темпи зростання американської економіки.

Разом з тим, Китай ретельно зважує усі методи та інструменти торговельних війн зі США, не вдаючись до радикальних заходів. Причин цьому декілька:

- *по-перше*, Китай має позитивне сальдо у двосторонній торгівлі зі США і прагне його зберегти, уникаючи різких рухів;

– *по-друге*, маючи вищу в порівнянні зі США частку експорту у ВВП, Китай зацікавлений у збереженні глобальної багатосторонньої торговельної системи.

Митно-тарифна політика США щодо Китаю не змінилася після обрання президентом Джо Байдена. Він підтримав імпортні мита на продукцію з Китаю. Проте 26 лютого 2021 року Тарифна комісія Державної ради Китаю прийняла рішення, що з 28 лютого 2021 року по 16 вересня 2021 року 65 американських товарів не обкладатимуться митом. У березні 2021 року новий представник Торгового представництва США Дай Ци, зазначив, що заходи щодо введених мит на китайські товари не будуть скасовані у короткостроковому періоді, проте США відкриті для торгових переговорів з Китаєм на основі Американсько-китайської торговельної угоди.

Разом з тим, за офіційними даними, у 2022 році імпорт та експорт між США та Китаєм разом становив 690,6 млрд дол. США. При цьому імпорт США з Китаю у 2022 році збільшився до 536,8 млрд дол. США, оскільки американські покупці купували більше товарів китайського виробництва, зокрема, іграшок і мобільних телефонів. Водночас американський експорт до Китаю зріс до 153,8 млрд дол. США.

На думку експертів, частково зростання торгівлі між двома країнами було зумовлене зростанням вартості життя. Однак наведена статистика також вказує на те, наскільки економіки США і Китаю є взаємозалежними, навіть після багатьох років торговельного конфлікту між ними [20].

Необхідність врегулювання конфлікту інтересів між США та Китаєм у політичній та економічній сферах обумовлена негативним його впливом на інші держави, через що відбувається уповільнення зростання світової економіки. Також ускладнюють ситуацію економічні санкції. Щоб урегулювати механізм застосування санкційної політики, створюються спеціальні комітети і групи експертів, які відстежують виконання режиму санкцій та оцінюють глобальні наслідки обмежувальних заходів. Разом з тим, світова практика свідчить, що навіть звернення країн в ООН не дає у даному випадку дієвих

результатів. Саме тому необхідно назрілим є запровадження на міжнародному рівні ефективної системи запобігання і вирішення міжнародних торговельних конфліктів. Вирішення цього завдання можливе тільки при прояві доброї волі і відкритої співпраці всіх учасників світової економіки.

Прикладом сучасних торговельних війн є перманентний конфлікт інтересів між США та ЄС (Табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Торговельні війни між США та ЄС: аналіз кейсів

№ з/п	Торговельна війна	Аналітика наслідків
1	Тарифи на сталеві та алюмінієві вироби (2018)	У 2018 році США ввели тарифи на імпорт сталі (25%) та алюмінію (10%) з багатьох країн, включаючи країни ЄС. У відповідь ЄС запровадив санкції на ряд американських товарів, таких як мотоцикли, сир та інші.
	Спів про субсидії авіаційним компаніям Airbus і Boeing (2019)	Довготривалий конфлікт між ЄС і США щодо надання субсидій Airbus та Boeing. Обидві сторони конфлікту взаємно звинувачували один одного в неправомірних субсидіях, що призвело до встановлення тарифів на взаємний імпорт.
	Цифровий податок (2020)	Франція ввела цифровий податок, спрямований на технологічні компанії, такі як Google, Amazon та Facebook. Це стало причиною протиріч у торговельних відносинах, оскільки США вважають, що такий податок дискримінує американські компанії.
	Спільна санкційна політика проти Росії у результаті анексії Криму (2021)	ЄС ввів санкції проти російських та кримських компаній, які взяли участь у незаконній анексії Криму Росією. США приєдналися до цієї санкційної політики, що викликало напругу у торговельних відносинах.
	Спів щодо імпорту автомобілів	Постійні спроби введення тарифів на імпорт автомобілів та автозапчастин торговельного конфлікту між США та ЄС.

Побудовано автором.

Ці кейси відображають різноманітні методи ведення торговельних війн між Сполученими Штатами Америки та Європейським Союзом. Окремої уваги заслуговує механізм врегулювання тривалої торговельної війни між компаніями Airbus (ЄС) і Boeing (США). Так, зокрема, 2 жовтня 2019 року США виграли судовий процес у СОТ, яким визнано, що Євросоюз упродовж десятиліть субсидував свій аерокосмічний концерн Airbus та інші галузі виробництва, а також сільськогосподарський комплекс. СОТ тим самим дала США «зелене світло» щодо застосування тарифів на європейські товари. В

кінці жовтня 2019 року США ввели 10%-ні мита на літаки і 25%-ні мита на вино, сир та інші продукти.

Згодом ЄС за принципом реторсії оголосив про нові тарифи на суму 4 млрд доларів США на американські товари проти 7,5 млрд доларів США тарифів, введених адміністрацією Трампа на європейські товари. Ця тривала торговельна війна продемонструвала взаємо руйнівний характер трансатлантичного торговельного конфлікту і спонукала обидві сторони домовитись про його врегулювання. Йдеться, зокрема, про 16-річну війну США при СОТ, розпочату ще за адміністрації Джорджа Буша. Її метою було покарання ЄС за політику субсидування Airbus – франко-англо-німецько-іспанського консорціуму, який тривалий час конкурував на глобальному ринку у продажах комерційних літаків з національним чемпіоном США Boeing. ЄС подав зустрічний позов, у результаті якого СОТ, як неупереджений арбітр, вирішила, що обидві сторони винні у незаконному субсидуванні експорту літаків – ЄС через субсидовані позики; а США – через податкові пільги на державному рівні. Очевидним рішенням стали переговори між США та ЄС про взаємну ліквідацію незаконних субсидій.

Врегулювання цієї торговельної війни мало позитивні наслідки для компанії Boeing, яка переживала глибоку кризу через пандемію та залежала від федеральної допомоги. Однак і Airbus теж отримав переваги від перемир'я, оскільки ЄС протягом останніх півтора десятиліття стикається з конкуренцією з боку Китаю, який зі своїм комерційним виробником літаків COMAC стає серйозним потенційним конкурентом як на величезному китайському ринку, так і за його межами.

На початку XXI століття Китай отримав гарантію щодо визнання його країною з ринковою економікою. Протягом довгого часу Китай намагається отримати цей статус. Ще 1 грудня 2001 року КНР приєдналася до Світової організації торгівлі. Уже сам факт того, що економіку Китаю було обмежено правилами СОТ, можна назвати справжнім успіхом. Однак для самого Китаю та його партнерів це питання зіграло важливу роль у міжнародній торгівлі.

Різке падіння імпорتنих тарифів піддає китайській компанії ризику. Інші країни почали перейматися перевантаженням світової торгівлі товарами, які мали позначку «зроблено в Китаї». Тому, щоб уникнути можливих торгових суперечок, під час переговорів про вступ до СОТ були сформульовані спеціальні правила та перехідні періоди. Один із нормативних актів (стаття 15 Договору про приєднання) передбачав, що Китай не зможе отримати статус ринкової економіки протягом 15 років. Це було зумовлено тим, що торговим партнерам легше подавати антидемпінгові позови проти китайських компаній та накладати більш високі обмеження на китайські товари.

Перед Європейською комісією стоїть дилема: незалежно від того, яке рішення вона прийме, чи Європарламент чи Китай буде незадоволений цим рішенням. Якщо Китай отримає статус країни з ринковою економікою для надання спрощених умов торгівлі, Єврокомісія все одно потребуватиме згоди Європарламенту.

Через такі торговельні суперечки німецький автопром може зазнати значних збитків. Адже тривалий час компанії автомобільної галузі отримували значні доходи на китайському ринку. Тепер, коли Китай заговорив про справжню торговельну війну, він попереджає, що цього більше не буде в майбутньому. Але з огляду на те, що ЄС є головним торговим партнером Китаю, сам Китай також постраждає від ескалації торговельних конфліктів.

Торговельні війни між Росією та іншими країнами світу мають складний економічний і політичний вимір, що зумовлений конфліктом інтересів у сфері міжнародної торгівлі. Основними причинами торговельних війн є різниця в поглядах на торговельні політики, нерівноправні умови конкуренції, санкції, а також геополітичні та економічні інтереси (табл. 2.4).

У торговельних війнах Росія часто застосовує тактику введення обмежень або заборон на імпорт товарів, які вважає шкідливими для своєї економіки або ж з політичних мотивів. Також важливу роль у торговельних війнах з Росією відіграють санкції. Зокрема, Європейський Союз та інші країни вводили санкції у відповідь на анексію Криму, підтримку військового

конфлікту на сході України та з початком повномасштабної російсько-української війни.

Таблиця 2.4

Торговельні війни між Росією та іншими країнами світу

№ з/п	Торговельна війна	Аналітика наслідків
1	2	3
1.	Нафтові війни з Білорусією	У січні 2004 року «Газпром» припинив поставки газу в Білорусь через відмову Мінська створити спільне підприємство на базі «Белтрансгазу» і платити за транзит 1 тис. куб. м 50 доларів замість 40. Конфлікт був вирішений в лютому 2004 року під тиском ЄС, ціна виросла до 46,68 дол. У січні 2007 року Росія на кілька днів припиняла прокачування нафти через Білорусію через введення Мінськом мита на транзит; а в червні 2010 обмежила на 60% поставки газу, вимагаючи сплати борг в 190 млн. дол.
2.	Винна війна з Молдовою	У вересні 2005 року Москва припинила видавати акцизні марки молдавським постачальникам вина, 85 відсотків ринку збуту яких припадало на Росію. Причиною назвали підвищений попит з боку інших виробників. У березні 2006 року було введено офіційну заборону Росспоживнагляду на ввезення вина і виноматеріалів з Молдови, що можна трактувати як економічну блокаду Придністров'я. Частково заборону зняли в липні 2007 року, а повністю – лише в липні 2009 року. Втрати молдавських виноробів склали 180 млн. дол.
3.	М'ясна війна з Польщею	У листопаді 2005 року Россільгоспнагляд заборонив ввезення польського м'яса і м'ясопродуктів. Офіційна причина – фальсифікація супровідних документів. У відповідь Варшава наклала вето на переговори між ЄС і РФ за новою базовою угодою. Росія відмовилася від ембарго в кінці 2007 року після перемоги на парламентських виборах в Польщі опозиції. Втрати польської сторони оцінювалися в 1,1 млрд. дол.
4.	Газові війни з Україною	У січні 2006 року «Газпром» припинив подачу газу в Україну через цінові розбіжності (Москва наполягала на підвищенні з 50 до 230 дол. за 1 тис. куб. м). В результаті сторони домовилися про постачання українській стороні суміші російського і середньоазіатського газу по 95 дол. У січні 2009 року конфлікт повторився, ціна виросла до 250 дол. за 1 тис. куб. м, хоча «Газпром» спочатку наполягав на 450. У 2010 року сторони домовилися про продовження терміну перебування Чорноморського флоту в Севастополі до 2042 року в обмін на 30% знижку на газ.

1	2	3
5.	М'ясо-молочна війна з Україною	У січні 2006 року Россільгоспнагляд обмежив ввезення української продукції тваринництва (офіційно у зв'язку з «численними порушеннями ветеринарного законодавства»). Найбільше постраждали постачальники молока і м'яса (їхні щомісячні збитки досягали 50-60 млн. дол.). У жовтні сторони домовилися про відновлення імпорту на нових умовах. Право здійснювати поставки отримали тільки ті українські підприємства, які пройшли перевірку наглядових органів РФ.
6.	Цукрова війна з Білорусією	У лютому 2006 року Росія перевела ввезення цукру з Білорусії на єдиний митний пост з обов'язковою перевіркою походження товару. Причиною стали підозри в реекспорті цукру з третіх країн під маркою білоруського. У відповідь Білорусь зупинила імпорт кондитерських виробів і алкоголю з Росії. На початку 2007 року були зняті торговельні обмеження. Росія дозволила ввозити цукор через всі митні пости, але вдвічі знизила максимальний обсяг імпорту – до 180 тис. тонн в рік.
7.	Винна війна з Грузією	Навесні 2006 року Росспоживнагляд заборонив ввезення до Росії через невідповідність санітарним нормам вина і мінеральної води з Грузії. З цим пов'язані різкі заяви президента Саакашвілі про можливий вихід з СНД і про відкликання згоди Грузії на приєднання РФ до СОТ. Втрати грузинської сторони в перший рік дії ембарго оцінювалися в сумі від 40 до 70 млн. дол. На початку 2013 року після перемоги опозиції на парламентських виборах, нова грузинська влада домовилася про відновлення поставок.
8.	Рибна війна з Латвією	У жовтні 2006 року Россільгоспнагляд заборонив ввезення рибних консервів з Латвії в зв'язку з виявленням в них підвищеного вмісту бензопірену. Потім Росспоживнагляд зупинив їх роздрібний продаж в московських магазинах. Ситуацію врегулювали до початку 2007 року; втрати латвійських постачальників склали – 10-20 млн. дол.
9.	Молочна війна з Білорусією	У червні 2009 року Росспоживнагляд заборонив ввезення 500 найменувань білоруських молочних продуктів через те, що виробники не встигли переоформити дозвільні документи відповідно до нового російського техрегламенту. У відповідь президент Білорусі Лукашенко бойкотував саміт ОДКБ в Москві і назвав прийняті на ньому рішення про створення колективних сил оперативного реагування «нелегітимними». Через два тижні після початку конфлікту сторони домовилися про відновлення поставок.

Систематизовано автором.

Загалом торговельні війни мають неоднозначний вплив на економіку Росії, але при цьому створюють геополітичну напругу в міжнародних відносинах.

Сучасна міжнародна торгівля характеризується високим ступенем динаміки й розвитку форм міжнародних зв'язків, які вимагають адекватних та ефективних методів і засобів регулювання. З веденням торговельних війн тісно пов'язана політика протекціонізму, яку можна розглядати і як інструмент захисту від зовнішньоторговельної агресії, так і інструмент зовнішньо-економічної агресії. Ще в середині XIX століття Ф. Лист підкреслював в протекціонізмі природне прагнення націй до самозбереження і до забезпечення свого добробуту й успіху або до встановлення переваги над іншими націями. Протекціонізм як захисний інструмент використовується країнами в умовах конкурентних ризиків для захисту галузей промисловості. Захист здійснюється в основному з використанням таких методів, як імпортні тарифи, квоти, субсидії або навіть пряме втручання держави (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Цілі та форми протекціонізму

Форма	Сутність
Селективний	Захист від конкретного товару чи від конкретної держави
Галузевий	Захист певної галузі, наприклад, сільського господарства в рамках аграрного протекціонізму, протистояння промислової продукції, енергетичних і товарних ресурсів
Колективний	Взаємний захист декількох країн, які об'єдналися в союз
Наступальний	Створення додаткових конкурентних переваг для національних виробників на зовнішніх ринках
Зелений	Захист в рамках концепції зеленої економіки за допомогою норм екологічного права
Корупційно-лобістський	Політики діють в інтересах певних бюрократичних і фінансових груп

Політика протекціонізму вирішує завдання щодо стимулювання розвитку національної економіки та захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом тарифного і нетарифного регулювання. Розвинені країни використовують протекціонізм з метою заохочення власного виробника при витісненні конкурентів і заміні на ринку імпортних товарів товарами

внутрішнього виробництва. Обґрунтованою і ефективною вважається політика протекціонізму в розвинених країнах тоді, коли використання тарифів приносить більшу вигоду в порівнянні з втратами від зниження імпорتنих цін. Особливо це актуально для країн монополістів, які вільно встановлюють ціни і обсяг випуску своєї продукції на міжнародному ринку. Для країн, що розвиваються протекціонізм є способом підтримки та захисту молодих і зростаючих галузей виробництва, способом зміцнення технологічної бази та проведення індустріалізації. Для України позитивним і стимулюючим може стати інноваційний протекціонізм, тому що через наукові розробки, проривні інновації можна впливати на зміцнення економіки.

Протекціонізм має дуальний характер наслідків, оскільки може сприяти розвитку національного виробництва і, водночас його обмежувати, а також гальмувати технологічні й економічні процеси, сприяти нарощування ринку і обмежувати можливості населення. З одного боку, аргументація на користь протекціонізму ґрунтується на економічних, морально-етичних, політичних, національних та крос-культурних наслідках, оскільки вони в комбінації скеровують розвиток в потрібне русло і підсилюють державу як систему. Однак, з іншого боку, і вільна торгівля, і протекціонізм – це дуже умовні поняття, які використовуються як варіативні методи в економічній і політичній боротьбі з метою введення в оману інших країн і гарантування для себе виграшу в різних конфліктах.

Таким чином, в умовах переділу влади, ринків і ресурсів в геополітичному просторі держави часто загострюють відносини і розв'язують торговельні війни, які проявляються у формі конфліктів і насильницького нав'язування своєї волі, правил і умов іншим країнам. У цих умовах протекціонізм є по суті, оборонною формою торговельної війни, який сприяє, певною мірою, самозбереженню держави, гарантуванню економічної стабільності, незалежності, добробуту держави.

2.3. Інституційні механізми врегулювання торговельних війн сучасності

Із розвитком міжнародної торгівлі еволюціонували і методи ведення «торговельних війн». Якщо в минулому сила і зброя були основними інструментами досягнення переваг у міжнародній торгівлі, то з часом країни усвідомили доцільність застосування «м'якої сили» у міжнародних відносинах і використання мирних засобів для досягнення своїх цілей на світовому ринку. Це було зафіксовано у документах ООН ще в 1945 році [4].

Сучасні інституційні механізми врегулювання торговельних війн базуються на розгалуженій системі міжнародних угод та організаційній архітектурі міжнародних організацій, що встановлюють правила та механізми для вирішення торговельних суперечок (Рис. 2. 3).

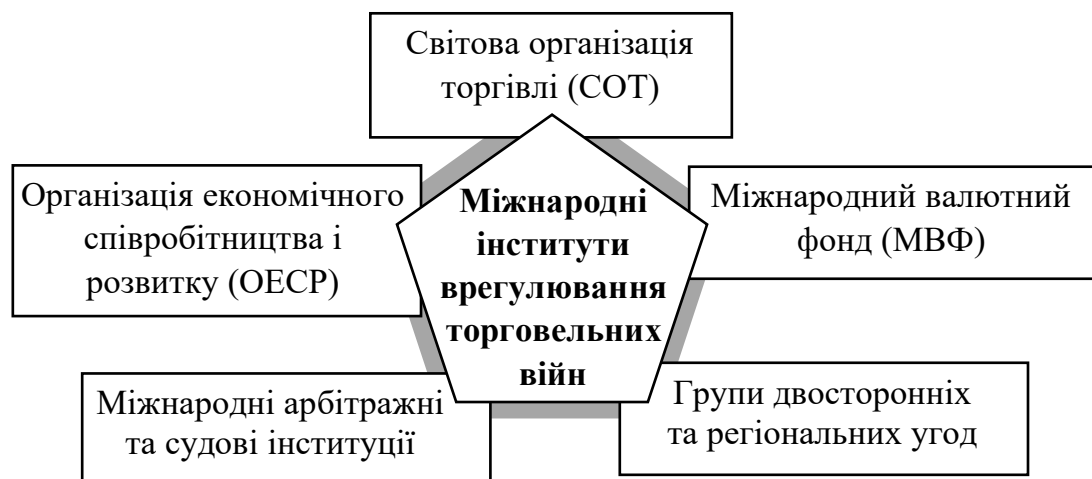


Рис. 2.3. Організаційна архітектура міжнародних організацій, що встановлюють правила та механізми врегулювання торговельних суперечок
Побудовано автором.

Як свідчать дані рисунку 2.3 ключовою інституцією, яка надає форум для вирішення торговельних суперечок між країнами-членами є Світова організація торгівлі (СОТ). Вона має напрацьовані механізми для проведення консультацій, врегулювання суперечок та розгляду апеляцій.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) також може використовувати свої інструменти, щоб сприяти стабільності міжнародного фінансового ринку,

який впливає на міжнародну торгівлю. Країни можуть укласти двосторонні та регіональні угоди, які передбачають механізми врегулювання торговельних суперечок (наприклад, Угода про асоціацію між Україною та ЄС). У цьому випадку в дію вступають механізми врегулювання торговельних війн, напрацьовані групами двосторонніх та регіональних угод.

Країни можуть вирішувати торговельні суперечки через міжнародні арбітражні та судові органи, які гарантують незалежність і об'єктивність вирішення суперечок. Серед міжнародних організацій, що займаються координацією економічної політики та регуляторні механізми яких можуть бути використані для вирішення економічних суперечок між країнами є Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР).

Загалом усі ці інституційні механізми розвиваються та адаптуються до сучасних викликів, а їхнє завдання полягає у забезпеченні стабільності у розвитку міжнародної торгівлі.

До ключових міжнародних інституцій, що має напрацьовані механізми врегулювання торговельних війн сучасності, можна віднести Світову організацію торгівлі (СОТ). Одна із основних функцій СОТ полягає у посередництві щодо торговельних суперечок.

Загалом вступ до СОТ не вважається підписанням багатосторонньої торговельної угоди. Це швидше організаційно-правова основа торговельної системи, у якій СОТ є адміністратором численних торгових угод, регулятор законодавства країн-членів у сфері міжнародної торгівлі, а також інститут для врегулювання суперечок та ведення перемовин щодо торгівлі. СОТ є однією з найважливіших міжнародних економічних організацій через регуляторні механізми якої здійснюється переважна більшість торгівлі країн світу.

Мета Світової організації торгівлі полягає у підвищенні рівня життя, забезпеченні повної зайнятості, покращенні реального доходу та платоспроможного попиту, розширенні виробництва і торгівлі товарами та послугами, дотриманні принципів сталого розвитку. Країни-члени СОТ повинні сприяти

оптимальному використанню світових ресурсів, захисту та збереженню довкілля, економічному розвитку країни, що розвиваються (особливо найменш розвиненим країнам). Також завданням СОТ є створення цілісної багатосторонньої торгової системи, що включає товари, послуги, пов'язані з торгівлею інвестиції та права інтелектуальної власності тощо, яка є більш динамічною та довговічною.

Основними принципами діяльності Світової організації торгівлі, на яких також базується механізм врегулювання торговельних суперечок, можна назвати такі: принцип взаємного відкриття ринків; принцип прозорості; принцип доступу до ринку; принципи сприяння чесній конкуренції; принципи економічного розвитку та принцип недискримінації.

Заниження тарифів або зняття нетарифних обмежень шляхом проведення багатосторонніх перемовин, взаємне відкриття внутрішніх ринків для інших країн-членів є одним з основних принципів діяльності СОТ, що гарантує отримання вітчизняними товарами та послугами доступу на ринки інших країн. Коли країна або регіон подає заявку на вступ до Світової організації торгівлі, то вона (він) користуватися преференційним режимом відкритих ринків, якого досягли всі старі члени в минулому. Тому країни-члени одноголосно вимагатимуть від нових членів дотримання поточної угоди та відкриття ринку товарів або послуг заявника.

Взаємна торгівля є основним інструментом реалізації економічного та торговельного співробітництва з іншими країнами-членами Організації в процесі багатосторонніх торгових перемовин і лібералізації торгівлі. Історія Генеральної угоди з тарифів і торгівлі та СОТ вже продемонструвала, що переваги багатосторонньої лібералізації торгівлі для країн-членів набагато більші, ніж вигоди від її односторонньої лібералізації окремими країнами. Адже, коли країна в односторонньому порядку вирішує лібералізувати тарифну та нетарифну торгівлю товарами та відкрити ринок послуг, то переваги, які вона отримує, в основному залежать від реакції інших торгових партнерів на такі реформи лібералізації.

Принцип прозорості означає, що країни-члени Світової організації торгівлі мають повідомляти про торгові заходи, які вони сформулювали та запровадили, а також про їх зміни. Заходи, які не були оголошені, не застосовуватимуться. Крім того, відповідні міжнародні угоди, що зачіпають політику міжнародної торгівлі, в яких брали участь сторони, також повинні бути оголошені та повідомлені Світовій організації торгівлі вчасно.

Принцип прозорості СОТ втілений в основних угодах та угодах Організації. Відповідно до цього принципу країни-члени Світової організації торгівлі повинні оголосити:

- митні правила, які регулюють митну класифікацію товарів, методи їх оцінки, митний ввіз та вивіз товарів, які підпадають під тарифне оподаткування;
- відповідні закони, адміністративні правила та норми щодо управління імпортом та експортом;
- внутрішні податки, закони та правила, що стягуються з імпортних та експортних товарів;
- відповідні закони та нормативні акти, що стосуються інспекції товарів, що ввозяться та вивозяться;
- правила валютної політики, що пов'язані з оплатою імпортних та експортних товарів, а також загальні закони та нормативні акти щодо управління іноземною валютою;
- правила та норми щодо використання іноземного капіталу;
- закони та нормативні акти, що стосуються захисту прав інтелектуальної власності;
- закони та нормативні акти, що стосуються регламентування діяльності зон переробки експорту, зон вільної торгівлі та спеціальних економічних зон;
- закони та нормативні акти, що стосуються торгівлі послугами;
- норми, пов'язані з положеннями про арбітражні рішення;

– інше національне законодавство чи адміністративні норми, що впливають на торговельну поведінку.

Принцип прозорості передбачає, що всі країни-члени повинні застосовувати регламент вищезазначених законів та нормативних актів, положень і рішень справедливо та однаково. Принцип прозорості вимагає від членів Організації застосовувати принцип недискримінації, а також передбачає, що з огляду на необхідність перевірки та виправлення митних адміністративних дій, країни-члени повинні якнайшвидше застосувати судові, арбітражні чи адміністративні процедури.

Принцип СОТ щодо доступу на ринок вимагає від країн-членів відкрити свої ринки з метою планомірного покрокового досягнення максимально поетапної лібералізації торгівлі. Основний зміст принципу доступу до ринку включає скасування кількісних обмежень та кореспондує з принципом прозорості. Світова організація торгівлі виступає за повну ліквідацію всіх торгових бар'єрів, включаючи тарифи та нетарифні бар'єри. Хоча тарифні бар'єри все ще залишаються методом правового захисту, який дозволений Світовою організацією торгівлі, рівень тарифів має знижуватися.

Світова організація торгівлі не дозволяє договірним сторонам застосовувати нечесні методи торгівлі для участі у недобросовісній конкуренції. Вона спеціально забороняє експорт товарів у формі демпінгу та субсидій. СОТ чітко визначила правила щодо демпінгу та субсидій і сформулювала конкретне та детальне впровадження Організація виступає за прийняття методів добросовісної торгівлі та добросовісної конкуренції.

Принципи заохочення економічного розвитку та економічних реформ має на меті сприяти швидкому економічному розвитку країн, що розвиваються. Він передбачає особливий пільговий режим, який надається цим країнам, а також країнам з перехідною економікою.

Згідно принципу недискримінації учасники, як правило, не можуть вдаватися до дискримінації торгових партнерів – переваги, надані одному учаснику, також повинні надаватися іншим учасникам. Цей принцип є дуже

важливим і посідає перше місце в Генеральній угоді про тарифи і торгівлю, яка регулює торгівлю товарами, друге місце в Генеральній угоді про торгівлю послугами та перше – в Угоді про права інтелектуальної власності, пов'язані з торгівлею. Тому режим найбільшого сприяння поширюється на всі три сфери торгівлі Світової організації торгівлі. Національний режим означає, що іноземні товари, послуги та права інтелектуальної власності повинні регламентуватися так само, як і місцеві. Основною метою режиму найбільшого сприяння є забезпечення того, щоб інші договірні сторони за межами країни могли чесно конкурувати з підприємствами інших країн на внутрішньому ринку. Принцип недискримінації є наріжним каменем Світової організації торгівлі, важливим засобом уникнення торгової дискримінації та важливою гарантією досягнення рівної торгівлі між країнами.

Світова організація торгівлі використовує різноманітні механізми та методи для врегулювання торговельних суперечок, основні з яких відображено на рис. 2.4:

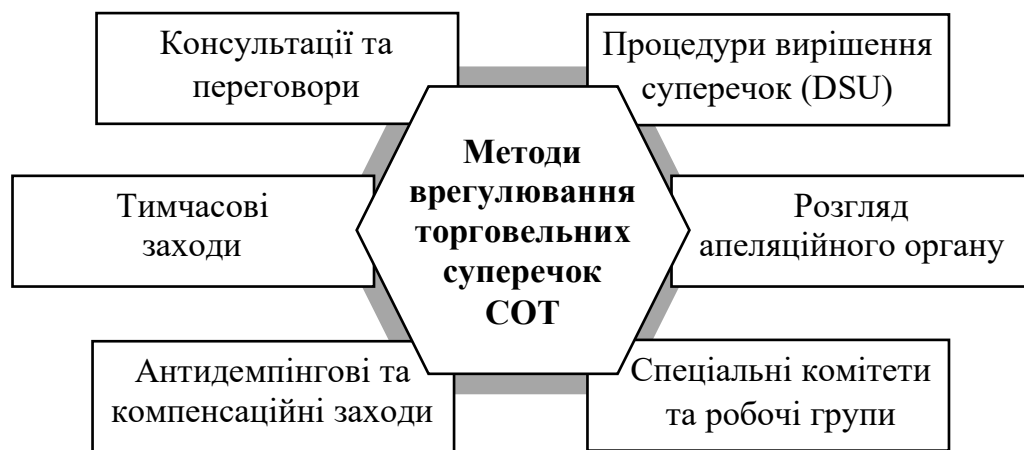


Рис. 2.4. Механізми та методи врегулювання торговельних суперечок Світовою організацією торгівлі

Побудовано автором.

Передусім СТО надає майданчик країнам для проведення консультацій та перемовин з метою вирішення торговельних суперечок. Цей етап дозволяє сторонам висловлювати свої позиції та шукати компроміси. Основним

механізмом вирішення торговельних суперечок у межах СОТ є Процедури вирішення суперечок (DSU). Сторони можуть подавати скарги, і DSU надає структурований процес для вирішення суперечок, у тому числі з рішенням апеляційного органу. Якщо сторони не можуть дійти згоди за результатами консультацій, справа може бути передана апеляційному органу. Рішення апеляційного органу є остаточним та обов'язковим для виконання.

Для врегулювання торговельних суперечок СОТ також може утворювати спеціальні комітети та робочі групи для вивчення конкретних торговельних питань і розробки рекомендацій. У разі невиконання рішення апеляційного органу, СОТ може дозволяти постраждалим сторонам вживати тимчасових заходів, які враховуються при подальших торговельних відносинах. СОТ також встановлює правила для боротьби з демпінгом і надмірними субсидіями, дозволяючи країнам застосовувати заходи для захисту своїх виробників.

Усі зазначені механізми та методи покликані сприяти вирішенню торговельних суперечок та забезпечувати стабільність у міжнародних торговельних відносинах.

Висновки до розділу 2

У результаті компаративного аналізу світових торговельних війн сучасності узагальнено їх системні детермінанти; на основі аналізу кейсів сучасних трансатлантичних торговельних війн з'ясовано особливості їх розгортання та інституційні механізми врегулювання; у підсумку зроблено відповідні висновки і узагальнення.

1. Світові торговельні війни сучасності є складним феноменом, з огляду на їх суб'єктно-об'єктну характеристику та системні детермінанти розгортання. Систему інструментів сучасних торговельних війн формують різноманітні заходи та методи, які суб'єкти використовують для захисту своїх торговельних інтересів та з метою реагування на конфлікт інтересів. Зокрема, країни застосовують: 1) мита і тарифи на імпортовані товари з метою збільшення їх вартості

та зниження конкурентоспроможності на зовнішніх ринках; 2) антидемпінгові заходи для боротьби з демпінговими практиками; 3) економічні санкції проти країн або компаній з метою впливу на їхню політику чи поведінку; 4) спеціальні та захисні тарифи для захисту внутрішнього виробництва від конкуренції з інших країн; 5) субсидії та допомогу національному бізнесу для підвищення його конкурентоспроможності; 6) технічні бар'єри для ускладнення імпорту товарів з інших країн; 7) торговельні обмеження і квоти на обсяги імпорту певних товарів; 8) вихід із торговельних угод або відмову від участі в міжнародних торговельних блоках; 9) використання дипломатичних каналів для укладання торговельних угод та урегулювання суперечок.

2. В умовах переділу влади, ринків і ресурсів у сучасному геополітичному просторі держави часто загострюють відносини і розв'язують торговельні війни. Трансатлантичні торговельні війни сучасності стають важливим аспектом міжнародних відносин і глобальної економіки. Суперництво між великими державами й економічними блоками, зокрема Китаєм, Сполученими Штатами, Європейським Союзом та іншими країнами, породжує комплексні виклики та можливості. В умовах торговельних війн країни намагаються зберігати свої торговельні інтереси та забезпечувати конкурентоспроможність свого виробництва. Заходи щодо введення мит і тарифів, санкції та інші економічні обмеження спрямовані на захист внутрішнього ринку та стимулювання економічного зростання. Однак трансатлантичні торговельні конфлікти також створюють загрози для стабільності світової економіки та можуть призвести до загострення політичних відносин між країнами. Загалом, трансатлантичні торговельні війни обумовлюють необхідність пошуку балансу між конкуренцією та співпрацею на міжнародному ринку задля створення стабільного та прозорого світового економічного середовища.

3. Сучасні інституційні механізми врегулювання торговельних війн базуються на розгалуженій системі міжнародних угод та організаційній архітектурі міжнародних організацій, що встановлюють правила та механізми для вирішення торговельних суперечок. Ключовими інституціями, які надають

форум для вирішення торговельних суперечок між країнами-членами є: Світова організація торгівлі (СОТ); Міжнародний валютний фонд (МВФ); двосторонні та регіональні угоди, які передбачають механізми врегулювання торговельних суперечок; міжнародні арбітражні та судові органи; Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Усі ці інституційні механізми розвиваються та адаптуються до сучасних викликів, а їхнє завдання полягає у забезпеченні стабільності у розвитку міжнародних торговельних відносин.

РОЗДІЛ 3

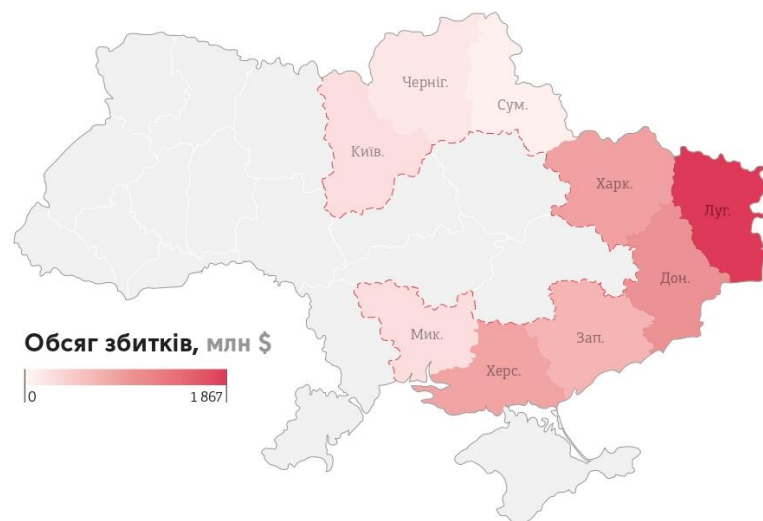
УКРАЇНА У СВІТОВИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙНАХ

3.1.Український аграрний бізнес в умовах російсько-української війни

Український аграрний бізнес ще до початку повномасштабної російської збройної агресії стикався з багатьма глобальними викликами, які визначали не лише економічну, але й екологічну, соціальну та технологічну динаміку. Сучасний контекст розвитку аграрного сектору України визначають такі фактори як постійна зміна геополітичного ландшафту, кліматичні ризики, технологічний прогрес і швидкі темпи світового розвитку.

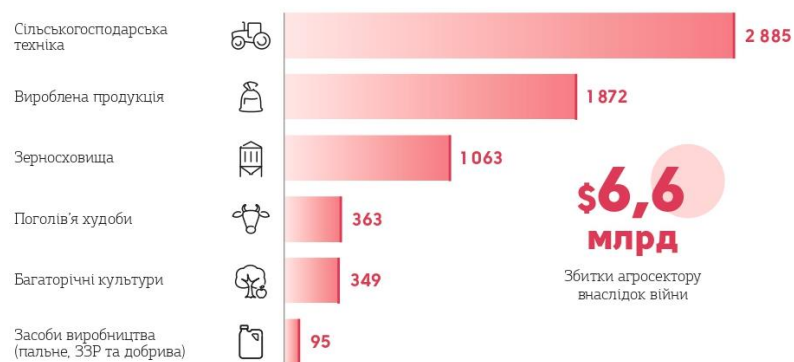
У контексті зазначеного важливо розглядати аграрний бізнес як стратегічну галузь, яка впливає на економіку країни, її безпеку та стабільність. В умовах глобалізації та високого ступеня взаємозалежності країн, розвиток аграрного сектору стає важливим компонентом не лише для забезпечення внутрішнього ринку продуктами харчування, але й у контексті гарантування світової продовольчої безпеки. В умовах російсько-української війни розвиток українського аграрного бізнесу стикнувся з новими викликами і загрозами. Адже аграрний сектор з початку повномасштабного російського вторгнення в Україну вже зазнав серйозних непрямих втрат на загальну суму 34,2 млрд. дол. США через різні фактори, зокрема, такі як:

- порушення в логістиці та зниження цін на експортно орієнтовані товари – 18,5 млрд. дол. США;
- зниження виробництва сільськогосподарських культур у 2022 році – 11,5 млрд. дол. США;
- зменшення виробництва окремих озимих культур у 2023 році – 3,0 млрд. дол. США;
- підвищення виробничих витрат – 0,9 млрд. дол. США;
- зменшення виробництва продукції тваринництва – 0,3 млрд. дол. США (Рис. 3.1).



Розмір збитків за категоріями, млн \$

Грошова вартість матеріальних активів, які були знищені, вкрадені або частково пошкоджені (але все ще придатні для ремонту або відновлення) через військові дії та окупацію.



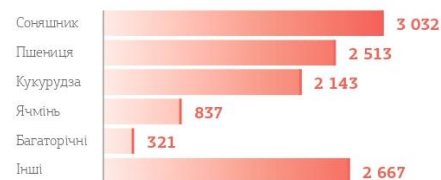
Розмір непрямих втрат за категоріями, млн \$

Непрямі втрати — це різниця між фактичними доходами та доходами, які сільгоспвиробники отримали б, якби не вторгнення росії в Україну.

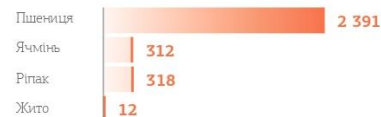
\$18,5 млрд Порухнення в логістиці та зниження цін на експортно орієнтовані товари



\$11,5 млрд Зниження виробництва с/г культур у 2022 р.



\$3,0 млрд Зменшення виробництва озимих культур у 2023 р.



\$0,9 млрд Підвищення виробничих витрат



\$0,3 млрд Зменшення виробництва продукції тваринництва



\$34,2 млрд

Непрямі втрати агросектору внаслідок війни

До закінчення війни важко оцінити розмір пошкоджень та втрат для агросектору України. Згідно з дослідженням КІШЕ **розмір збитків агросектору складає \$6,6 млрд або 5% від загальної оцінки збитків інфраструктури.** російська агресія впливає не лише на можливість вільно експортувати аграрну продукцію: пошкодження земель, інфраструктури, сільськогосподарської техніки безпосередньо впливають на її виробництво. Оцінка пошкоджень є першим елементом для оцінки потреб у відновленні.

Рис. 3.1. Втрати українського АПК під час війни [1].

Загалом у всіх регіонах України, де були, або тривають воєнні дії частка виробництва аграрної продукції складала 38 %, або третину від загального обсягу агровиробництва України (Рис. 3.2).

У дев'яти областях України, що найбільше постраждали від війни, вироблялися такі основні види продукції АПК:

- Київська область – яйця, вирощування кіз та овець;
- Чернігівська область – кукурудза, вирощування ВРХ, зернові та зернобобові;
- Сумська область – кукурудза, вирощування ВРХ, соняшник;
- Харківська область – соняшник, пшениця, вирощування ВРХ, овочі;
- Луганська область – соняшник, пшениця;
- Донецька область – свині, мед;
- Запорізька область – кози, вівці, соняшник, ячмінь і пшениця.
- Херсонська область – овочі, ячмінь, ріпак, соя.
- Миколаївська область – ячмінь, мед, виноград, соняшник.

Загалом у п'яти найбільш постраждалих від війни областях вироблялося і вирощувалося: 35% овець та кіз; 32% пшениці; 29 % соняшнику; 26% ячменю; 25% овочів; 23% меду (див. Рис. 3.3).

У результаті повномасштабного вторгнення у 2022 році у порівнянні з 2021 роком істотно зменшилися. Зокрема, на 21% зменшилися посівні площі ярих культур і на 41% площі посіву ярих культур (Рис. 3.3).

Серед основних проблем посівної кампанії в умовах війни слід виокремити:

- нестача, перебої з постачанням та подорожчання МТР;
- проблеми зі зміною сівозміни (підвищення вартості МТР, проблеми з реалізацією агропродукції);
- неможливість доставити оплачені МТР зі складів на окупованих територіях, або зон бойових дій;
- неможливість проведення технологічних операцій.

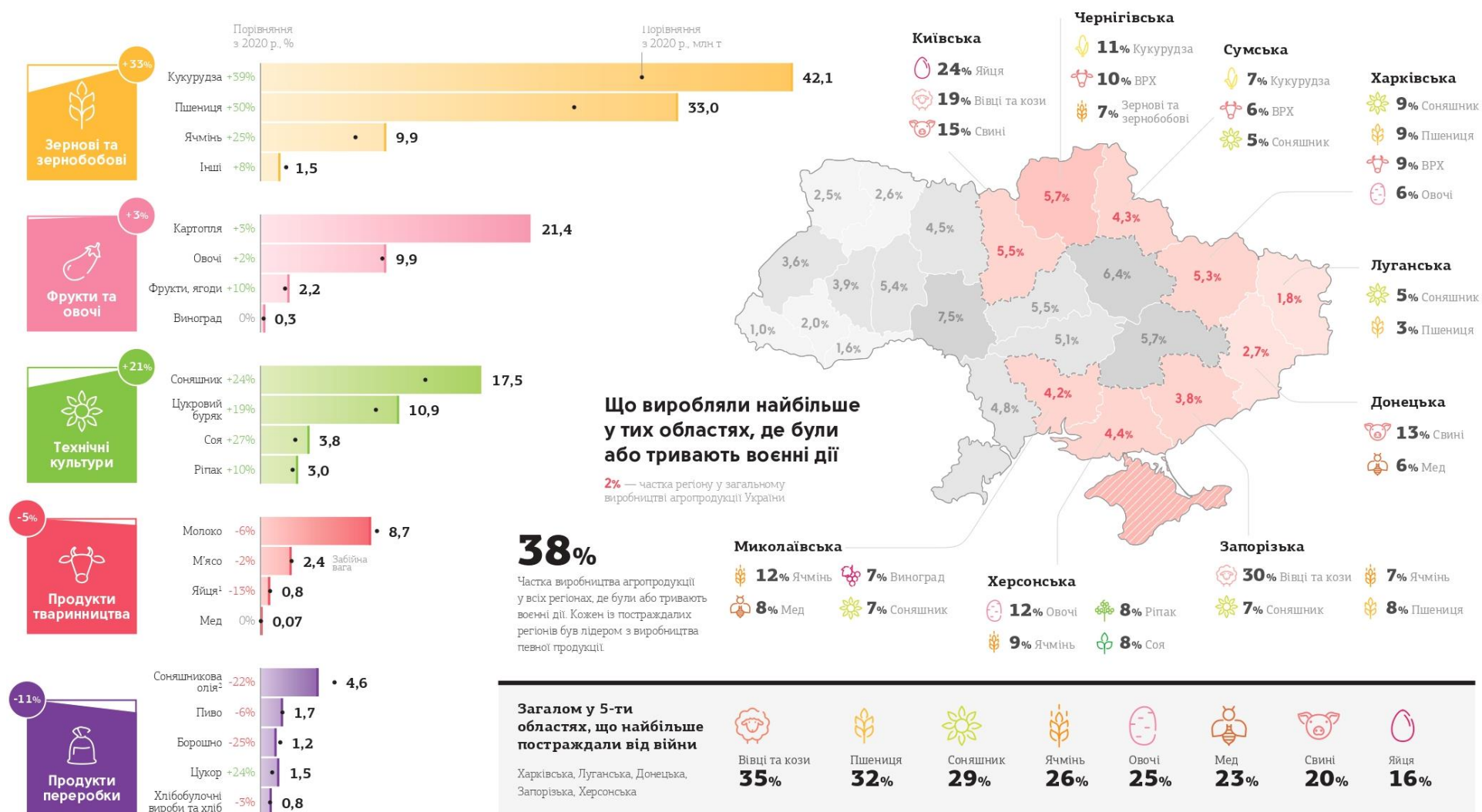
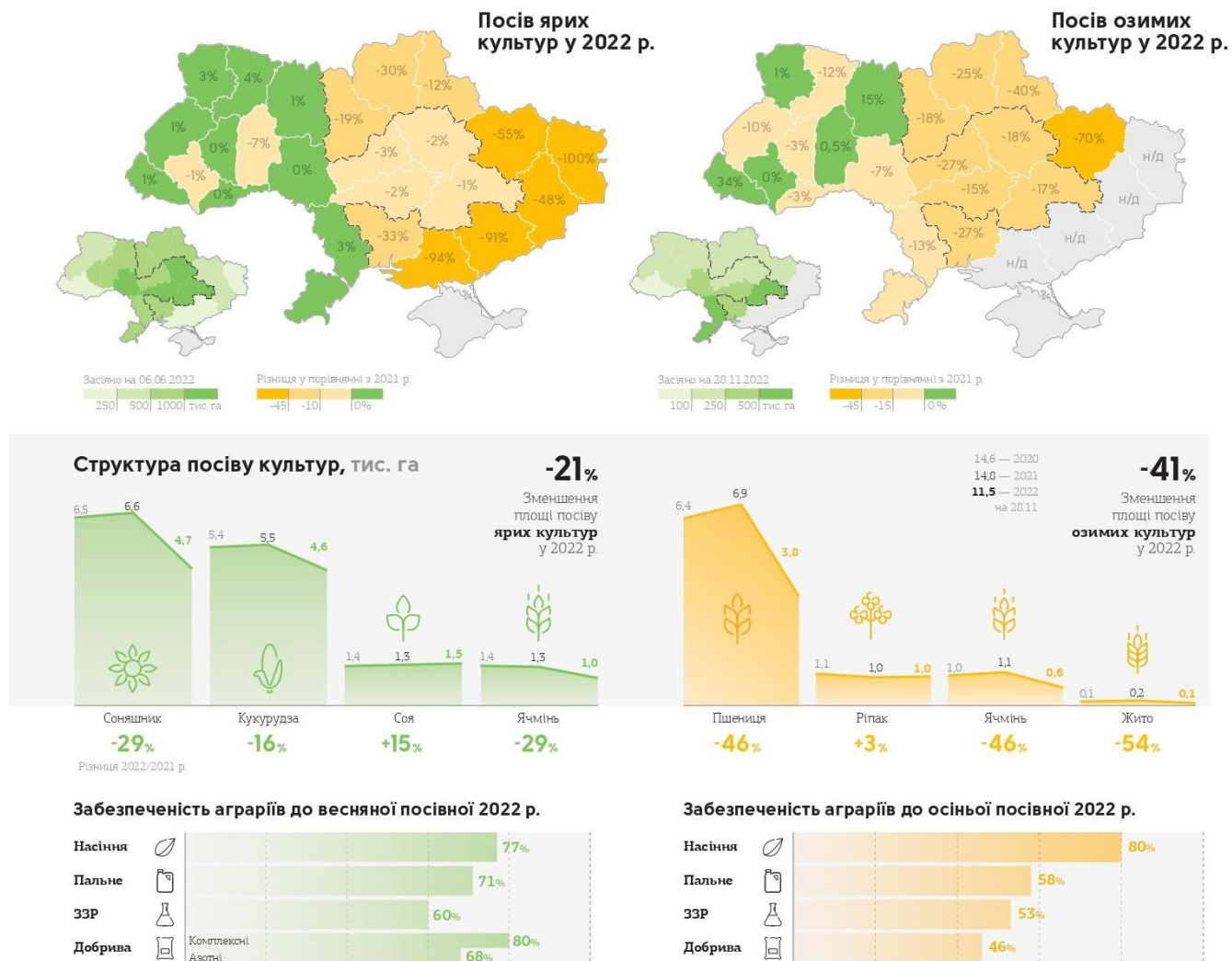


Рис. 3.2. Виробництво основних видів продукції АПК у 2021 році, млн. т [1].



Проблеми посівної кампанії



Нестача, перебої з постачанням та подорожчання МТР: палива, насіння, ЗЗР та міндобрив



Зміна сівозміни через зниження рентабельності деяких культур, підвищення вартості МТР і проблеми з реалізацією агропродукції



Неможливість доставити оплачені МТР зі складів на окупованих територіях або зони бойових дій



Неможливість проведення технологічних операцій (внесення ЗЗР, підживлення) через бойові дії або близькість до окупованих територій

Рис. 3.3. Посівна кампанія України в умовах війни [1].

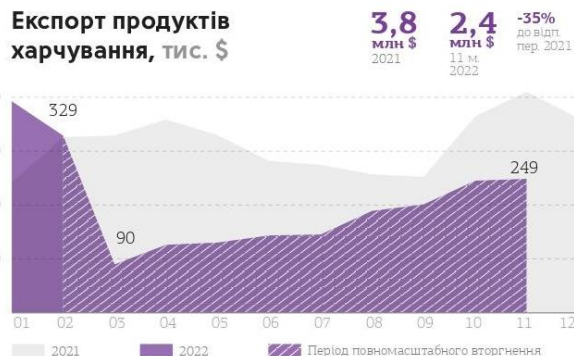
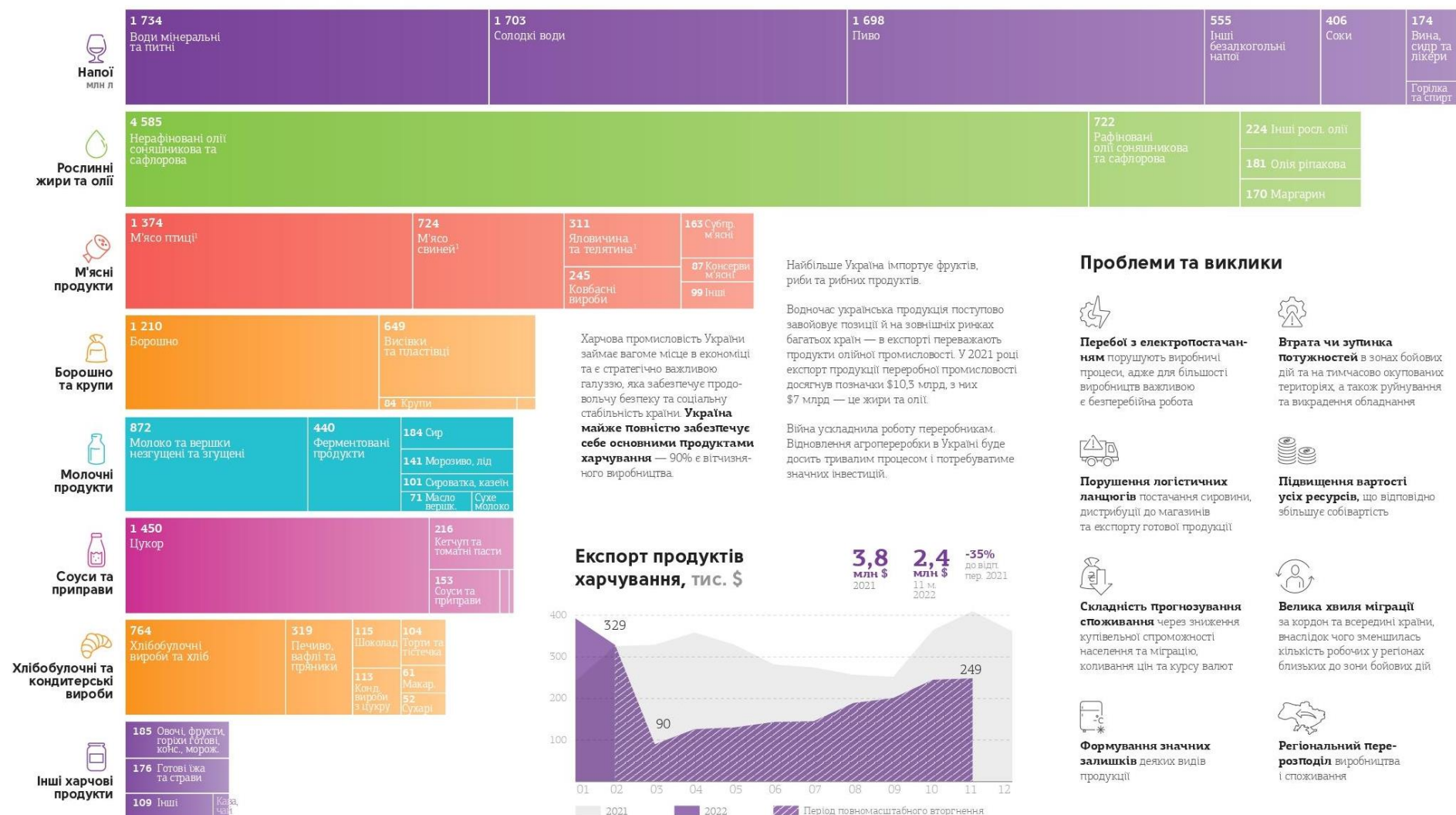
Агропромисловий комплекс займає вагоме місце в економіці України, а харчова промисловість України є стратегічно важливою галуззю, яка забезпечує продовольчу безпеку та соціальну стабільність країни. Україна майже повністю забезпечує себе основними продуктами харчування, 90% з яких є продукцією українського виробництва.

Водночас українська продукція поступово завойовує позиції й на зовнішніх ринках багатьох країн – в експорті переважають продукти олійної промисловості. Зокрема, у 2021 році експорт продукції переробної промисловості досягнув позначки 10,3 млрд. дол. США (Рис. 3.4).

Умови війни значно ускладнюють функціонування та розвиток харчової промисловості України, породжуючи комплекс проблем та викликів. Перебої з електропостачанням порушують виробничі процеси, ставлячи під загрозу безперерйну роботу багатьох виробництв. Втрата потужностей в зонах бойових дій і на тимчасово окупованих територіях, а також руйнування та викрадення обладнання, негативно впливає на інфраструктуру та можливості виробництва.

Порушення логістичних ланцюгів постачання, дистрибуції та експорту призводить до труднощів у забезпеченні сировиною та в розподілі готової продукції. Підвищення вартості ресурсів в умовах війни збільшує собівартість виробництва. Нестабільність і неоднозначність динаміки економічної кон'юнктури призводять до складнощів у прогнозуванні споживання через зниження купівельної спроможності населення, міграцію та інші фактори.

Масова міграція працівників за кордон та всередині країни призводить до дефіциту робочої сили у регіонах бойових дій. Формування значних залишків продукції та регіональний перерозподіл виробництва і споживання – це лише деякі з викликів, які потребують системного підходу та ефективних стратегій для забезпечення стійкості та розвитку українського аграрного сектору в умовах війни.



Проблеми та виклики



Перебої з електропостачанням порушують виробничі процеси, адже для більшості виробництв важливою є безперебійна робота



Втрата чи зупинка потужностей в зонах бойових дій та на тимчасово окупованих територіях, а також руйнування та викрадення обладнання



Порушення логістичних ланцюгів постачання сировини, дистрибуції до магазинів та експорту готової продукції



Підвищення вартості усіх ресурсів, що відповідно збільшує собівартість



Складність прогнозування споживання через зниження купівельної спроможності населення та міграцію, коливання цін та курсу валют



Велика хвиля міграції за кордон та всередині країни, внаслідок чого зменшилась кількість робочих у регіонах близьких до зони бойових дій



Формування значних залишків деяких видів продукції



Регіональний перерозподіл виробництва і споживання

Рис. 3.4. Виробництво основних продуктів харчування 2021 рік, млн. т [1].

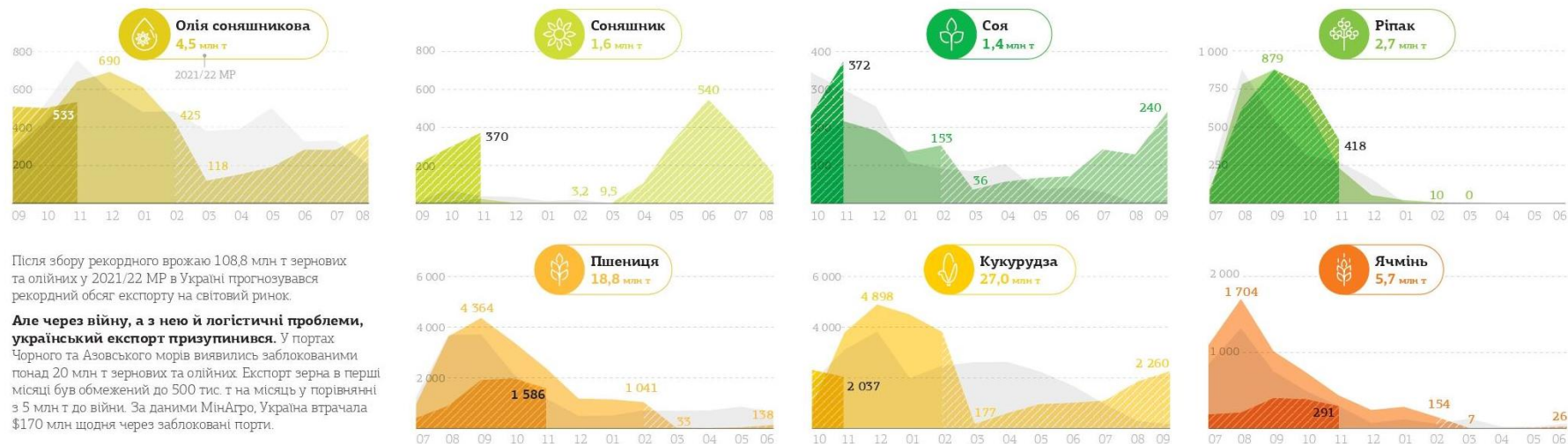
Сучасна ситуація в експорті зернових в Україні визначається як вагомими досягненнями, так і викликами, зумовленими різними факторами. З одного боку, уряд активно розширює експортні коридори залізницею, що свідчить про стратегічний підхід до розвитку та забезпечення стійкості аграрного сектору. Проте, існує визначена проблема із європейським вагонним парком, де різна ширина колій обмежує пропускну здатність залізничних станцій на кордоні.

З початку 2022 року «Укрзалізниця» відправила значну кількість зернових вантажів на експорт, зокрема 18,2 млн тонн. Це свідчить про певні позитивні тенденції у відновленні експортних операцій України (Рис. 3.5).

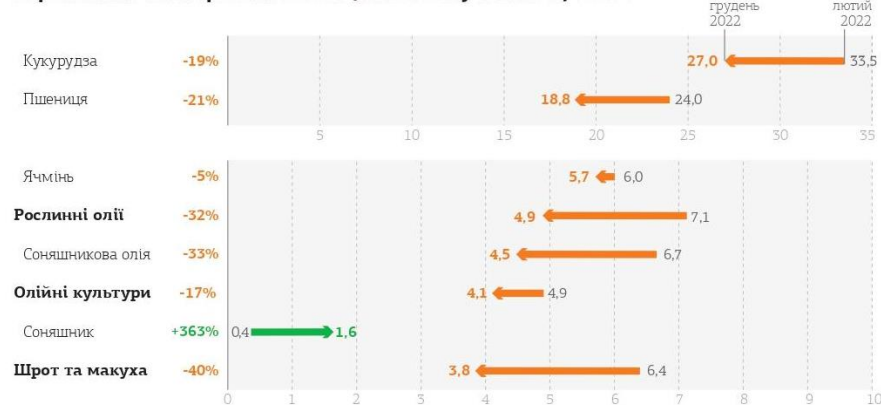
У 2021 році основними векторами експорту зерна були Європа, Азія, Африка та Середній Схід. Зерновим коридором експортувалися різні культури, включаючи кукурудзу, пшеницю, соняшникову олію, шрот, ячмінь, ріпак та сою. Важливо відзначити, що в сучасних умовах, зумовлених військовим вторгненням, кінцеві запаси основних сільськогосподарських культур на внутрішньому ринку зросли в 4,8 рази. Це вказує на необхідність управління запасами та планування ефективної стратегії експорту для забезпечення стійкості аграрного сектору в умовах непевності та викликів війни.

У 2022 році можливості України експортувати свої товари агропромислового комплексу постали перед логістичними труднощами через блокування морських портів та обмежену пропускну здатність сухопутних шляхів, що частково було компенсовано реалізацією зернового коридору. Внаслідок цього з початку 2022 року експорт у всі регіони, окрім ЄС, помітно знизився. Це пояснюється тим, що Україна перенаправила експорт товарів через порти сусідніх країн, насамперед Румунії. Також ЄС скасував усі мита і збори на українські сільськогосподарські товари на період з 4 червня 2022 року до 5 червня 2023 року, що допомогло підтримати українську економіку та створило підґрунття для зростання в наступні періоди (Рис. 3.6).

Динаміка експорту основних товарів, тис. т



Втрачений експортний потенціал сезону 2021/22, млн т



Кінцеві запаси, млн т

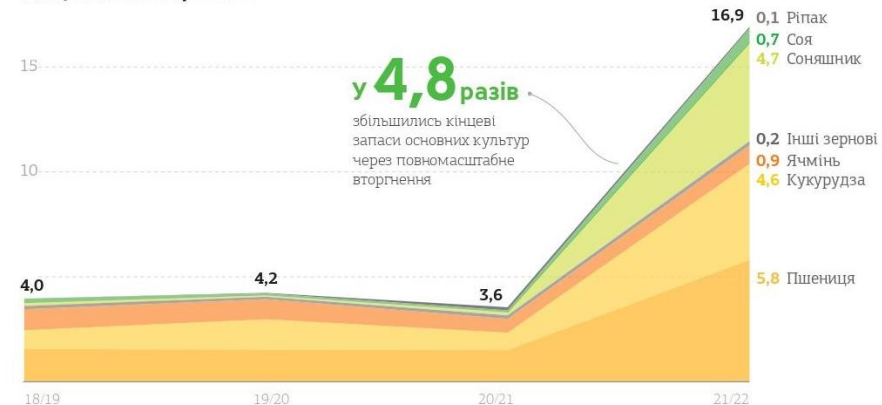


Рис. 3.5. Динаміка експорту та втрачений експортний потенціал України в умовах війни [1].

Експорт з України в 2021 р. та 11 міс. 2022 р., млрд \$



2021 р.

\$27,3 млрд

41% загального доходу від експорту

11 міс. 2022 р.

\$21,1 млрд

52% загального доходу від експорту

Агросектор України відіграє одну з ключових ролей в економіці країни. Можливості України експортувати свої товари постали перед логістичними труднощами через блокування морських портів та обмежену пропускну здатність сухопутних шляхів, що частково було компенсовано реалізацією зернового коридору. Внаслідок цього з початку 2022 р. експорт в усі регіони світу, окрім ЄС, знизився. Це пояснюється тим, що Україна перенаправила експорт товарів через порти сусідніх країн, насамперед Румунії. Також ЄС скасував усі мита й збори на українські с/г товари на період з 4 червня 2022 р. по 5 червня 2023 р., що допомогло підтримати українську економіку та створило підґрунтя для зростання в наступні періоди.

Для запобігання продовольчої кризи на початку березня 2022 р. КМУ обмежив експорт низки харчової продукції, зокрема жита, вівса, гречки, проса та цукру, живої худоби, мороженого м'яса ВРХ, м'яса та м'ясних субпродуктів. Але з червня обмеження на деякі види продукції скасували, зокрема на пшеницю та ячмінь.

Топ-товари експорту, млрд \$



Рис. 3.6. Географія українського експорту у 2021 – 2022 рр. [1].

Таким чином, російсько-українська війна помітно вплинула на український аграрний бізнес, створюючи значну кількість різного роду викликів та обмежень. Блокування морських портів та обмеження доступу до сухопутних шляхів призвели до логістичних труднощів, що суттєво обмежило можливості експорту продукції АПК. Відновлення експортних шляхів через реалізацію зернового коридору стало частковим компенсаційним заходом, але проблеми з логістикою залишаються актуальними.

Проте, незважаючи на труднощі, аграрний бізнес продовжує працювати та шукати альтернативні шляхи експорту. Зростання запасів основних сільськогосподарських культур на внутрішньому ринку внаслідок втрати зовнішніх збутових каналів вимагає нових методів управління та пристосування до складних умов. Важливою є підтримка української економіки з боку Європейського Союзу, який скасував мита і збори на українські сільськогосподарські товари. Це надало стимул для розвитку та сприяло збереженню стабільності агропромислового сектору в умовах війни, однак стало передумовою і причиною торговельних війн з країнами ЄС, такими як Польща, Угорщина, Словаччина і Румунія.

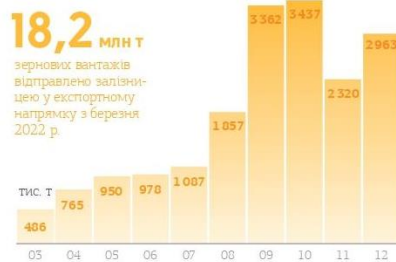
3.2. Торговельна війна України з країнами ЄС та її наслідки

Навесні 2023 року розпочався торговельний конфлікт між Україною з одного боку та країнами ЄС – Польщею, Угорщиною, Словаччиною і Румунією – з іншого. У цих прикордонних з Україною країнах відбулися протести місцевих фермерів, які потерпали від напливу українського сільськогосподарського експорту та спричиненого ним зниження ринкових цін на сільськогосподарську продукцію. У цих країнах гостро постало питання щодо захисту внутрішнього ринку та забезпечення цінової стабільності. Разом з тим, Україні необхідно було забезпечити нові зернові коридори для збуту зерна, оскільки РФ де-факто заблокувала Чорноморську зернову ініціативу (Рис. 3.7).

Альтернативні шляхи експорту



Перевезення залізницею поступово збільшувалися, проте їх подальше зростання обмежене пропускною здатністю залізничних прикордонних переходів та різною шириною колій в Україні та ЄС. Після запуску зернових коридорів 71% зерна поїхало залізницею до портів, 29% — до сухопутних переходів. З листопада обсяги перевезень зменшуються через постійні обстріли енергетичної інфраструктури, що впливає на уповільнення роботи терміналів.



Перевалка в українських портах, млн т



Повномасштабне вторгнення росії в Україну.

24 лютого 2022 р.

Азовське море та північно-західна частина Чорного моря перекриті російськими кораблями. Вантажні операції призупинені або виконуються частково.

26 лютого

Переорієнтація шляхів експорту. Підприємці спільно з урядом налагоджують альтернативні маршрути та шляхи збуту продукції. Ключовими логістичними артеріями в цей період стали залізниця та малі порти Дунайського регіону.

Березень-червень

Звільнення острова Зміїний, який має стратегічне значення, дозволило експортувати через гирло Дунаю.

30 червня

Зерновий коридор. Делегації України, росії, Туреччини та ООН підписали угоди про розблокування портів «Одеса», «Чорноморськ» та «Південний» на 120 днів.

22 липня

О 9.15 в рамках дії зернового коридору з порту «Одеса» вийшло перше судно з 26 тис. т української кукурудзи.

1 серпня

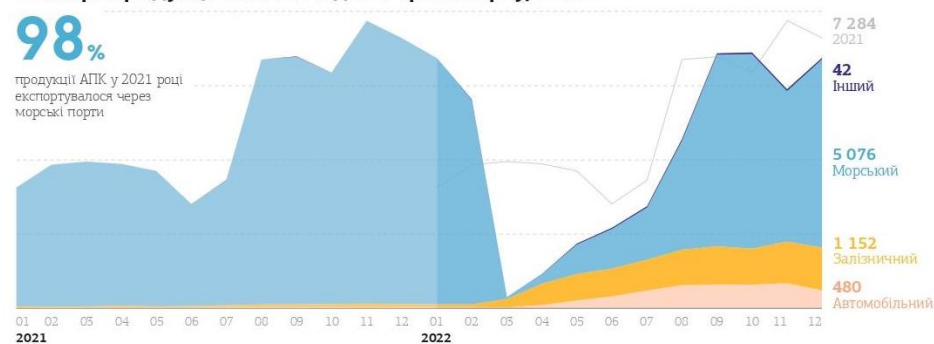
Зернову ініціативу продовжено ще на 120 днів. Але росія гальмує під різними приводами інспекцію суден, що призводить до черги.

17 листопада

16,3 млн т продукції АПК до 42 країн експортовано зерновим коридором.

На кінець 2022 р.

Експорт продукції АПК за видами транспорту, тис. т



Напрями експорту зерновим коридором у 2022 р., тис. т



Експорт продукції АПК зерновим коридором у 2022 р., тис. т



Рис. 3.7. Логістика експорту продукції агропромислового комплексу України в умовах війни [1].

Не виключено, що однією з додаткових цілей блокування Чорноморської зернової ініціативи Росією було загострення суперечностей між Україною та Польщею, оскільки Польща, з огляду на своє географічне положення, є найбільшим транспортним хабом для транзиту товарів з України та в Україну. Саме тому у відносинах з Польщею торговельна суперечка загострилася найбільше. Вже на початку квітня Уряд Польщі ухвалив рішення, яким ввів до 30 червня 2023 року тимчасове обмеження на імпорт через територію Польщі (включаючи транзит) аграрної продукції з України. Згідно з директивним рішенням Ради міністрів Польщі у перелік заборонених продуктів потрапили: зернові, яйця, молоко та м'ясо птиці. Далі почалася ланцюгова реакція: 16 квітня аналогічно вчинила Угорщина, заборонивши імпорт зернових та олійних культур з України; а з 17 квітня 2023 року до цих країн ЄС приєдналася Словаччина.

Водночас варто зауважити, що ринок збуту українського зерна – це не Польща, не Словаччина, не Румунія, і не Угорщина, а в основному – це країни Азії, Африки; і лише невелика квота припадає на країни Європи.

Блокаду українського зерна можна вважати «транзитною блокадою». Її спровокували фіктивні структури, які масово скуповували за готівку зерно та іншу сільгосппродукцію у приватних фермерів, сільгосппідприємств та великих агрохолдингів і передавали цю продукцію від однієї «фірми-прокладки» до іншої, аби заплутати торговельні ланцюги і уникнути сплати обов'язкових платежів. Далі вони продавали зерно експортерам для продажу за кордон, які збували його в цих країнах за демпінговими цінами, завдаючи збитків місцевим фермерам. Відтак, реакція європейських країн щодо блокади українського зерна та іншої сільськогосподарської продукції природньо зрозуміла: уряд Польщі, передусім, буде дбати про інтереси польських фермерів, а уряд Словаччини чи Угорщини – про інтереси словацьких і угорських сільгоспвиробників.

Варто зазначити, що торговельна війна 2023 року між Україною і Польщею має декілька чинників.

По-перше, відповідальність за спровокований конфлікт частково лежить на українській стороні, зокрема на зернотрейдерах та українському уряді, які зволікали з пошуком додаткових транзитних шляхів для експорту зерна та ще й збували зерно на території Польщі, обґрунтовуючи це тим, що Польща вже є територією Європейського Союзу.

По-друге, імпорт зерна з України у Польщу спровокував політичну проблему для правлячої партії Польщі «Право і справедливість» (PiS) у рік виборів. Продаж українського зерна за демпінговими цінами викликав обурення польських фермерів у сільській місцевості, де підтримка PiS зазвичай висока. З огляду на це було прийнято рішення про заборону імпорту зерна з України. З іншого боку, польські аграрії вже давно (ще з часів коронокризи) розраховували на додаткові дотації від Єврокомісії для свого АПК.

По-третє, відповідальність також лежить і на ЄС, оскільки європейські наднаціональні регуляторні інституції спочатку самоусунулися від проблеми. Зокрема, Європейська Комісія не відреагувала вчасно на сигнали від польського уряду та урядів інших країн про необхідність втручання ЄС і його сприяння вивезенню українського зерна за межі Євросоюзу. У результаті торговельний конфлікт загострився і підсилювався політичними провокаціями.

Разом з тим, варто зауважити, що Єврокомісія також не підтримала рішення країн-членів ЄС із запровадження односторонніх обмежень на ввезення зерна та інших продовольчих товарів з України, оскільки правовою основою для торговельних відносин між ЄС і Україною є угода про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі, якою було скасовано тарифи на всі товари, що експортуються з України до ЄС до кінця 2023 року.

Відтак, у відповідь на проблему надмірного постачання певних сільськогосподарських товарів у прикордонні з Україною країни ЄС, Європейська Комісія запропонувала заходи з допомоги цим країнам. Зокрема, Єврокомісією ще в березні 2023 року було виділено перший пакет допомоги обсягом 56 млн євро для Польщі, Болгарії та Румунії, а згодом і другий пакет допомоги

для європейських фермерів, які відчули труднощі за наслідками російської агресії проти України.

Загалом Україна вже має значні втрати через ембарго на експорт своєї сільгосппродукції до сусідніх країн ЄС. За даними Державної митної служби, експорт сільськогосподарської продукції (до усіх країн світу) у I кварталі 2023 року склав 6,75 млрд. дол. США, у тому числі зернові і зернобобові, насіння, борошно (групи 10-12) – 4,05 млрд. дол. США, олія, жири, маргарин (група 15) – 1,47 млрд. дол. США. Експорт аграрної продукції до Польщі за цей період склав 652 млн. дол. США, в тому числі за групами 10-12,15 – 423 млн. дол. США, до Угорщини – 268 і 225 млн. дол. США відповідно. Лише на ці дві країни, які увели тимчасове ембарго на ввезення широкого спектру української сільськогосподарської продукції, припадало 14% всього аграрного експорту у першому кварталі 2023 року (в т.ч. 12% по зерновим і олії). Втрати в експорті потенційно можуть бути більшими у випадку приєднання до заборони інших прикордонних країн, насамперед Румунії. Так, за підсумками 2022 року вона стала другою країною після Польщі за вартістю українського експорту аграрної продукції, в тому числі першою країною за обсягами експорту зернових. Зокрема, за підсумками минулого року, експорт зернових в Румунію збільшився майже в 700 разів, а сама країна імпортувала 1/7 всього експортованого українського збіжжя [9].

Таким чином, з початку повномасштабного вторгнення й війни Росії проти України, ЄС допоміг втримати економіку України відміною мит та квот, що своєю чергою дозволило хоч якось експортувати українське зерно в умовах відсутності морського сполучення. З появою можливості експорту зернових морем (зернова ініціатива), експорт суходелом не втратив своєї популярності. Завантаження цього вектору лише певною мірою зменшилося у порівнянні з піковими показниками, які Україна демонструвала восени. В умовах неповноцінно функціонуючого морського експорту рекордним є експорт зернових Дунаєм. Тут йдеться про те, що темпи експорту морем обмежені не стільки портовими потужностями, скільки кількістю перевірок суден в Босфорі (цей

процес успішно саботує Росія). Тому навіть без проблем на кордоні, Україні не вистачає всіх наявних експортних шляхів, щоб до появи наступного врожаю вивезти весь експортний потенціал зернових, олійних культур та продуктів переробки. А це означає, що в Україні постійно пропозиції більше, ніж наявного попиту. Зокрема, навіть в умовах повномасштабної війни, Україна вирощує в 2-5 разів більше зерна та олійних, ніж споживається на внутрішньому ринку. Це означає, що Україна може продати 50-80% врожаю. Тому зниження можливостей експортувати до/через сусідні країни ЄС означає, що тепер Україна залежить ще більше від «зернової угоди». При переукладанні «зернової угоди» в березні 2023 року, Росія зробила ультиматум для ООН в 60 днів (до 18 травня). В обмін Росія вимагала зняття тих санкцій, які обмежують експорт російської агропродукції і добрив. Тобто в питанні відкриття морських коридорів для експорту Україна залежить від країни-агресора та нездатності ООН вирішити продовольчу кризу.

Висновки до розділу 3

У результаті дослідження проблем розвитку українського аграрного бізнесу в умовах російсько-української війни, а також аналізу причин і наслідків торговельної війни України з країнами ЄС зроблено відповідні висновки і узагальнення.

1. Український аграрний бізнес у контексті сучасних глобальних викликів та в умовах російсько-української війни стає стратегічно важливою галуззю, яка не лише впливає на економіку, безпеку та стабільність країни, але й визначає глобальні тренди світової продовольчої безпеки.

2. В умовах війни український аграрний бізнес зіштовхнувся з рядом нових викликів та загроз. Втрати сектору складають значну суму, враховуючи порушення в логістиці, зниження цін на експортні товари, зменшення виробництва сільськогосподарських культур тощо. Блокування морських портів та

обмеження доступу до сухопутних транспортних коридорів призвели до суттєвих обмежень експорту продукції АПК. Відновлення експортних шляхів через реалізацію зернового коридору стало частковим компенсаційним заходом, але проблеми з логістикою залишаються актуальними.

3. Незважаючи на труднощі, аграрний бізнес продовжує працювати та шукати альтернативні шляхи експорту. Зростання запасів основних сільськогосподарських культур на внутрішньому ринку внаслідок втрати зовнішніх збутових каналів вимагає нових методів управління та пристосування до складних умов. Важливою є підтримка української економіки з боку Європейського Союзу, який скасував мита і збори на українські сільськогосподарські товари. Це надало стимул для розвитку та сприяло збереженню стабільності агропромислового сектору в умовах війни, однак стало передумовою і причиною торговельних війн з країнами ЄС, такими як Польща, Угорщина, Словаччина і Румунія.

4. Аргументовано, що торговельна війна 2023 року між Україною і Польщею має декілька чинників і, зокрема: 1) відповідальність за спровокований конфлікт частково лежить на українській стороні, зокрема на зернотрейдерах та українському уряді, які зволікали з пошуком додаткових транзитних шляхів для експорту зерна; 2) імпорту зерна з України у Польщу спровокував політичну проблему для правлячої партії Польщі «Право і справедливість» (PiS) у рік виборів. Так, продаж українського зерна за демпінговими цінами викликав обурення польських фермерів у сільській місцевості, де підтримка PiS зазвичай висока; 3) відповідальність за наслідки торговельної війни також лежить на ЄС, оскільки європейські наднаціональні регуляторні інституції на початку загострення торговельного конфлікту самоусунулися від проблеми.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження узагальнено теоретичні засади та історичні аспекти світових торговельних війн; обґрунтовано системні детермінанти, особливості розгортання й інституційні механізми врегулювання сучасних трансатлантичних торговельних війн; систематизовано наслідки російсько-української війни для українського аграрного бізнесу й аргументовано їх функціональну детермінованість із причинами торговельної війни України з країнами ЄС. У підсумку сформульовано відповідні висновки і узагальнення, що демонструють теоретичне і практичне значення роботи.

1. Торговельна війна є проявом найвищого рівня суперечностей у зовнішньоторговельних відносинах країн, яка має проактивний характер щодо захисту національних інтересів з одного боку, але з іншого – вона несе значні економічні втрати для сторін конфлікту та глобальної економіки в цілому, й завжди має опосередкований вплив на інші держави, які не є безпосередніми учасниками торговельної війни. Торговельна війна є своєрідним засобом коригування політичного курсу держав в системі міжнародних відносин та інструментом агресивної зовнішньополітичної стратегії держави, а її динамічне розгортання у часі має системний і симетричний характер як за методами ведення, так і за наслідками.

2. Торговельні війни за динамікою розгортання проходять декілька стадій – від найсприятливішої ситуації для врегулювання відносин до найвищого рівня напруги у відносинах між країнами та використання інтенсивних заборонних заходів торгової політики, що можуть призвести до значних матеріальних втрат для країни, проти якої вони були застосовані.

3. Дослідження торговельних війн в історичній ретроспективі дає чітке розуміння про характер і особливості їх розгортання, причини протистояння і способи ведення. Спільними характерними рисами сучасних і попередніх торговельних війн є їх протекціоністська спрямованість, політична вмотивованість і прагнення сторін завдати максимальної шкоди одна одній. Однак, якщо

попередні торговельні війни мали наслідки, головним чином, для самих конфліктуючих сторін та їхніх партнерів, то сучасні торговельні війни характеризуються масштабними наслідками для усєї світової економіки, а також наявністю великого «арсеналу» інструментів для ведення торговельних війн.

4. Торговельні війни в XX столітті відбувалися в умовах деколонізації, появи і формування нових економічних союзів і торговельних блоків, глобалізації та становлення міжнародної системи вільної торгівлі (ГАТТ), зростання технологічних інновацій і прискорення науково-технічного прогресу, що призвели до змін у структурі міжнародної торгівлі. Відмінною рисою торговельних війн XXI століття є те, що вони перетворюються в інструмент геополітики, а через посилення взаємозалежності та глобалізації світової економіки, практично всі держави відчувають їхні наслідки.

5. Світові торговельні війни сучасності є складним феноменом, з огляду на їх суб'єктно-об'єктну характеристику та системні детермінанти розгортання. Систему інструментів сучасних торговельних війн формують такі заходи та методи: 1) мита і тарифи на імпорتنі товари з метою збільшення їх вартості та зниження конкурентоспроможності на зовнішніх ринках; 2) антидемпінгові заходи для боротьби з демпінговими практиками; 3) економічні санкції проти країн або компаній з метою впливу на їхню політику чи поведінку; 4) спеціальні та захисні тарифи для захисту внутрішнього виробництва від конкуренції інших країн; 5) субсидії та допомоги національному бізнесу для підвищення його конкурентоспроможності; 6) технічні бар'єри для ускладнення імпорту товарів з інших країн; 7) торговельні обмеження і квоти на обсяги імпорту певних товарів; 8) вихід із торговельних угод або відмови від участі в міжнародних торговельних блоках; 9) використання дипломатичних каналів для укладання торговельних угод та урегулювання суперечок.

6. Трансатлантичні торговельні війни сучасності стають важливим аспектом міжнародних відносин і глобальної економіки. Суперництво між великими державами й економічними блоками, зокрема Китаєм, Сполученими Штатами, Європейським Союзом та іншими країнами, породжує комплексні

виклики та можливості. В умовах торговельних війн країни намагаються зберегти свої торговельні інтереси та забезпечувати конкурентоспроможність свого виробництва. Заходи щодо введення мит і тарифів, санкції та інші економічні обмеження спрямовані на захист внутрішнього ринку та стимулювання економічного зростання. Однак трансатлантичні торговельні конфлікти також створюють загрози для стабільності світової економіки та можуть призвести до загострення політичних відносин між країнами. Тому трансатлантичні торговельні війни обумовлюють необхідність пошуку балансу між конкуренцією та співпрацею на міжнародному ринку задля створення стабільного та прозорого світового економічного середовища.

7. Сучасні інституційні механізми врегулювання торговельних війн базуються на розгалуженій системі міжнародних угод та організаційній архітектурі міжнародних організацій, що встановлюють правила та механізми для вирішення торговельних суперечок. Ключовими інституціями, які надають форум для вирішення торговельних суперечок між країнами-членами є: Світова організація торгівлі (СОТ); Міжнародний валютний фонд (МВФ); двосторонні та регіональні угоди, які передбачають механізми врегулювання торговельних суперечок; міжнародні арбітражні та судові органи; Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Усі ці інституційні механізми розвиваються та адаптуються до сучасних викликів, а їхнє завдання полягає у забезпеченні стабільності розвитку міжнародних торговельних відносин.

8. Український аграрний бізнес у контексті сучасних глобальних викликів та в умовах російсько-української війни стає стратегічно важливою галуззю, яка не лише впливає на економіку, безпеку та стабільність країни, але й визначає глобальні тренди світової продовольчої безпеки. В умовах війни український аграрний бізнес зіштовхнувся з рядом нових викликів і загроз. Втрати сектору складають значну суму, враховуючи порушення в логістиці, зниження цін на експортні товари, зменшення виробництва сільськогосподарських культур тощо. Блокування морських портів та обмеження доступу до сухопутних транспортних коридорів призвели до суттєвих обмежень експорту

продукції АПК. Відновлення експортних шляхів через реалізацію зернового коридору стало частковим компенсаційним заходом, проте проблеми з логістикою залишаються актуальними.

9. Незважаючи на труднощі, аграрний бізнес продовжує працювати та шукати альтернативні шляхи експорту. Зростання запасів основних сільськогосподарських культур на внутрішньому ринку внаслідок втрати зовнішніх збутових каналів вимагає нових методів управління та пристосування до складних умов. Важливою є підтримка української економіки з боку Європейського Союзу, який скасував мита і збори на українські сільськогосподарські товари. Це надало стимул для розвитку та сприяло збереженню стабільності агропромислового сектору в умовах війни, однак стало передумовою і причиною торговельних війн з країнами ЄС, такими як Польща, Угорщина, Словаччина і Румунія.

10. Торговельна війна 2023 року між Україною і Польщею має декілька детермінант і, зокрема: 1) відповідальність за спровокований конфлікт частково лежить на українській стороні, зокрема на зернотрейдерах та українському уряді, які зволікали з пошуком додаткових транзитних шляхів для експорту зерна; 2) імпорт зерна з України у Польщу спровокував політичну проблему для правлячої партії Польщі «Право і справедливість» (PiS) у рік виборів. Так, продаж українського зерна за демпінговими цінами викликав обурення польських фермерів у сільській місцевості, де підтримка PiS зазвичай висока; 3) відповідальність за наслідки торговельної війни також лежить на ЄС, оскільки європейські наднаціональні регуляторні інституції на початку загострення торговельного конфлікту самоусунулися від проблеми.

Отже, у змішаному контексті загроз та можливостей світових торговельних війн сучасності, важливо зосереджуватися на розвитку конструктивних і взаємовигідних відносин між країнами, сприяючи вирішенню глобальних викликів та забезпеченню глобальної економічної стабільності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агросектор України під час війни – інфографічний довідник за 2023 рік. AgroPolit.com. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/1003-agrosektor-ukrayini-pid-chas-viyni--infografichiy-dovidnik-za-2023-rik>
2. Безрукова Н. В., Василенко М. В. Світові торговельні війни: особливості та наслідки. Електронний журнал «Ефективна економіка». № 6. 2015. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4153>
3. Гордєєва Т. Детермінанти конфліктних ситуацій у міжнародній торгівлі. Формування ринкової економіки. 2011. Вип. 25. С. 276–285.
4. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі. Міжнародна економічна політика. 2013. №2 (19). С. 110 – 111.
5. Денисов В.Н. Війна. Велика українська енциклопедія. URL: <https://vue.gov.ua/Війна>
6. Домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=981_019
7. Закон України «Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947)» URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_2647.
8. Закон України «Про міжнародний комерційний арбітраж» зі змінами від 2005 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4002-12>
9. Зерновий фронт ЄС: чому Польща, Угорщина, Словаччина блокують аграрний експорт з України? Agro. Polit. Com. 17 квітня 2023. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/1013-zernoviy-front-yes-chomu-polscha-ugorschina-slovachchina-blokuyut-agrarniy-eksport-z-ukrayini>
10. Золотарьов В. Вогонь по своїм: як не стати жертвою в торговельній війні. Контракти. 9 вересня 2013. (№33/34). С. 12.
11. Ісаханова Н., Кривецька О. Торговельні обмеження США проти імпорту сталі та алюмінію: реакція світу. Всеукраїнське щотижневє юридичне видання «Юридична Газета Online». 31 травня 2018 р. №21-22, С. 623-624.

URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/torgovelni-obmezhennya-ssha-proti-importu-stali-ta-alyuminiyu-reakciya-svitu.html>

12. Кореновська С. Made for minds. Китай заявив про початок найбільшої торговельної війни. 2018. URL: <https://p.dw.com/p/30v4i>.

13. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: монографія. Київський національний торговельно-економічний ун-т. Київ: КНТЕУ. 2007. 395 с.

14. Набок І. І., Паньків Н. Р. Особливості розвитку новітніх міжнародних фінансових центрів. Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: міжнародна науково-практична конференція, м. Київ, 26 травня 2022 р.: тези доп. К. 2022. С. 159-162.

15. Національні економіки в глобальному світі: монографія [Електронне видання] / А.О. Задоя, С.В. Кузьмінов, С.О. Федулова та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Задоя. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2021. 297 с. URL: https://ir.duan.edu.ua/bitstream/123456789/3495/1/%D0%97%D0%B0%D0%B4%D0%BE%D1%8F_%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%8F_%D0%93%D0%9E%D0%A2%D0%9E%D0%92%D0%9E_%D0%A1_%D0%BE%D0%B1%D0%BB.pdf

16. Нік Мартін. Made for minds. Трамп проти всіх: коли торговельний конфлікт стане торговельною війною? 2018. URL: <https://p.dw.com/p/30vj3>.

17. Одноліток Т. В Україні відреагували на заборону Польщі ввозити зерно та інше продовольство. Уніан. 15.04.2023. URL: <https://www.unian.ua/economics/agro/v-minagro-vidreaguvali-na-zaboronupolshchi-vvoziti-zerno-ta-inshe-prodovolstvo-z-ukrajini-12220446.html>

18. Перелік торговельних конфліктів в рамках СОТ у період з 1995 р. по теперішній час. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/dispu_settl_1995_2018_e.pdf.

19. Побоченко Л.М. Прогнози розвитку світової економіки та роль КНР в глобальному економічному зростанні. Сучасні проблеми глобалізаційних

процесів в світовій економіці: XII міжнародна науково-практична конференція, 11 листопада 2019 року: тези доп. К.: НАУ. 2019. С.105-108.

20. Попри напругу між США та Китаєм торгівля між країнами сягнула рекорду торік. Українська правда. 8 лютого 2023. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/02/8/696829/>

21. Серпухов М. Ю. Обґрунтування інтересів учасників торговельних війн в міжнародній економіці. Економіка розвитку. 2013. № 3 (67). С. 55 – 57.

22. Серпухов М. Ю., Мазуренко О. В. Систематизація інструментів торговельних війн та прихованого протекціонізму. Економіка: міжнародні економічні відносини. Бізнесінформ № 11. 2017. С. 61-66. URL: http://www.repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/19700/1/business-inform-2017-11_0-pages-61_66.pdf

23. Сохацький О. Інвестиційні домінанти військових витрат країн світу у XXI столітті / Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків. моногр. за наук. Ред.. д.е.н., проф. А.І Крисоватого та О.М. Сохацької. Тернопіль: Осадца Ю.В. 2018. С.306-318.

24. Тейн Грег, Бредлі Джон. Торговельні війни. Битва за успіх на прилавках і онлайн. Паблішер. 2017. 316 с.

25. Топчий О. Польща заборонила ввезення зерна та іншого продовольства з України. Уніан. 15.04.2023. URL: <https://www.unian.net/economics/agro/polsha-zapretila-vvoz-zerna-i-drugih-produktovpitaniya-iz-ukrainy-12220236.html>

26. Топчий О. Світова торгівля ступає на шлях «реглобалізації»: Bloomberg пояснив, про що йдеться. Уніан. 07.05.2023. URL: <https://www.unian.ua/economics/other/svitova-torgivlya-stupaye-nashlyah-reglobalizaciji-bloomberg-poyasniv-pro-shcho-ydetsya-12247740.html>

27. Торгові війни США vs Китай. Kyiv International Economic Forum. 27.08.2018. URL: <https://forumkyiv.org/uk/analytics/torgovi-vijni>

28. Фліссак К.А. Міжнародні торговельні спори і місце економічної дипломатії у їх врегулюванні. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2016. Вип. 127. Ч. II. С. 152.

29. Шаров О.М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи: Монографія. Київ: НІСД, 2019. 560 с.

30. Шнипко О. С. Торговельні війни в умовах глобалізації: значення для України. Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід. № 21. 2011. С. 4-6.

31. Щербина А. Світова торговельна війна: на які ймовірні сценарії розвитку подій варто очікувати. Та як діяти Україні за таких умов. Openmind. Економіка. Політика. 15 серпня 2019. URL: <https://mind.ua/openmind/20200880-svitova-torgovelnna-vijna-na-yaki-jmovirni-scenariyi-rozvitku-podij-varto-ochikuvati>

32. Юрчишин В. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток у світі та Україні. Київ: Заповіт. 2019. 188 с. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2019_trade_wars.pdf

33. Яценко О. М., Ускова Д. С. Міждержавні торговельні суперечки як виявлення політики протекціонізму. Економіка і організація управління. DOI 10.31558/2307-2318.2019.4.6. № 4 (36). 2019. С. 58-65. URL: [file:///D:/Download/7763-%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-15595-1-10-20200218%20\(1\).pdf](file:///D:/Download/7763-%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-15595-1-10-20200218%20(1).pdf)

34. Яценко О. М., Ускова Д. С. Сучасні детермінанти та форми міжнародних торговельних суперечок. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2019-28-64>. Випуск 28, частина 2. 2019. С. 173-176.

35. Amiti M., Kong S. Trade Liberalization, Import Competition, and Firm Productivity. Journal of Monetary Economics. 2011. vol. 58, № 6, pp. 703-720.

36. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. European Union. 20.04.2023. URL: [https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:22014A0525\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:22014A0525(01)&from=EN)

37. Bagwell K., Staiger R. The Economics of the World Trading System. The MIT Press. 2002.

38. Baldwin R.E. The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization. Belknap Press. 2016.

39. Bhagwati J. Trade Wars: The Nature, Causes, and Consequences of International Trade Conflict. The MIT Press. 2019.

40. Boskin M. J. The Limits of Power: The Politics of Trade in the Era of Globalization. Basic Books. 2007.

41. Brandao, D. T., Pinat, M. The nature of trade and growth linkages. Policy Research Working Paper. 2017. №. WPS 8161. Washington, D. C.: World Bank Group. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/900341502818068705/The-nature-of-trade-andgrowth-linkages>

42. David H., Dorn D., Gordon H. The China Shock: Learning from Labor Market Adjustment to Large Changes in Trade. Annual Review of Economics. 2016. vol. 8. №1. pp. 205-240.

43. Davis B., Wei L. Superpower Showdown: How the Battle Between Trump and Xi Threatens a New Cold War. Harper. 2019.

44. Deardorff, A. V. Quy-Toan, V. Do, Levchenko, A. A. Trade Policy and Redistribution when Preferences are Non-Homothetic. Economics Letters, 2017. Issue 155. P. 92-95.

45. Eichengreen. B. The Populist Temptation: Economic Grievance and Political Reaction in the Modern Era. Oxford University Press. 2018.

46. Evenett S. J., Fritz J. The US-China Trade Dispute: Facts, Figures, and Impacts. CEPR Press. 2020.

47. Evenett, S. J. What Restraint? Five years of G20 Pledges on Trade. The 14th GTA Report/Centre for Economic Policy Research, 2013. URL: <http://www.globaltradealert.org/reports/26>

48. Feenstra R. E. International Trade and Economic Relations in a Nutshell. West Academic Publishing. 2015.

49. Feenstra R., Sasahara A. The «China Shock» Exports, and U.S. Employment: A Global InputOutput Analysis. Journal of Monetary Economics. 2018. vol. 93. pp. 1-27.

50. Gates B., Huang Y. Sources and Limits of Chinese 'Soft Power. Survival. 2016, Vol. 48. № 2. C. 17-36.
51. Global Trade Alert. URL: <http://www.globaltradealert.org>
52. Hufbauer G. C., Wada E. Bridges, Not Walls: A Book about Interpersonal Communication. Peterson Institute for International Economics. 2015.
53. Is there a crisis on the US-Mexico border? BBC News. 11.07.2019. URL: <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-44319094>
54. Key Policy Options For the G20 in 2017 to Support An Open and Inclusive Trade and Investment System/Sait, A. M., Berger, A., Dadush, U. et al. URL: <http://hdl.handle.net/11540/6922>
55. Klein M., Pettis M. Trade Wars Are Class Wars: How Rising Inequality Distorts the Global Economy and Threatens International Peace. Yale University Press. 2020.
56. Labor Enforcement Issues in U.S. FTAs. 23.03.2023. URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10972.pdf>
57. Lim D., Ferguson D. Decoupling and the Technology Security Dilemma. 31.10.2019. URL: <https://www.lowyinstitute.org/the-interpreter/huawei-anddecoupling-dilemma>
58. Miller T. The Belt and Road to Leadership. China Economic Quarterly. 2018. Vol. 21. № 2. PP. 9-16.
59. Minghao L., Balistreri E., Zhang W. The 2018 Trade War: Data and Nascent General Equilibrium Analysis. Center for Agricultural and Rural Development Iowa State University. Working Paper. P. 587.
60. Pierce J. R., Schott P. K. The Surprisingly Swift Decline of US Manufacturing Employment. American Economic Review. 2016. vol. 106. № 7. pp. 1632-1662.
61. Schropp S. A. B. Trade Policy Flexibility and Enforcement in the WTO: A Law and Economics Analysis. Cambridge University Press. 2017.
62. Solis M. The new geopolitics of trade in Asia. The Brookings Institution. 15.11.2017. URL:

<https://www.brookings.edu/blog/orderfromchaos/2017/11/15/thenewgeopoliticsoftradeinasia> 114

63. The EU-Ukraine Association Agreement. European External Action Service. 20.04.2023. URL: https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage_en/250/The%20EUUkraine%20Association%20Agreement

64. Trade tensions, uncertainty weigh on world trade. World Trade Organization. 2018. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_trade_report18_e.pdf

65. Trump announces steel and aluminum tariffs on the EU, Canada and Mexico. CNN Business. 31.05.2018. URL: <https://edition.cnn.com/2018/05/31/politics/trump-tariffs-eu-canada-mexico/index.html>

66. U.S. imposes tariffs on \$7.5 billion worth of European goods over Airbus subsidies. URL: <http://surl.li/hlxex>

67. United States-Mexico-Canada Agreement. The Office of the United States Trade Representative. 01.07.2020. URL: <https://ustr.gov/tradeagreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>

68. US-China trade war: What's behind it and what's at stake? BBC News. 16.01.2020. URL: <https://www.bbc.com/news/business45899310>

69. World Development Indicators GDP at market prices (current US\$). World Bank. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=developmentindicators>

70. World Trade Statistical Review 2018. WTO. URL: https://read.wtoilibrary.org/trademonitoring/worldtradestatisticalreview2018_0ab3aa40en#page125