

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«КИЄВО-МОГИЛЯНСЬКА АКАДЕМІЯ»**

ФАКУЛЬТЕТ СОЦІАЛЬНИХ НАУК І СОЦІАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

освітній рівень – бакалавр

на тему: **«ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ ТА ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО
ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ»**

Виконав:

Здобувач 4 року навчання

Спеціальності 291 «Міжнародні відносини,
суспільні комунікації та регіональні студії»

Лапченко Ярослав Володимирович

Керівник:

Єфремов Дмитро Петрович,

доцент, кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних відносин

КИЇВ 2026

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙН ЯК ФЕНОМЕНУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	6
1.1. Торговельні війни в контексті теорій міжнародних відносин	6
1.2. Торговельна війна як економічний феномен	18
1.3. Порівняльний підхід дослідження торговельних війн.....	27
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙН НА ПРИКЛАДІ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ (2017–2025 РР.)	31
2.1. Торговельна політика США: інтереси, завдання та інститути	31
2.2. Фаза 1 торговельної суперечки між США та Китаєм 2018 – 2020 років: дослідження заходів та результатів.....	42
2.3. Динаміка торговельного протистояння США проти Китаю з 2025 року.....	53
2.4. Торговельна конфронтація Сполучених Штатів із Європейським Союзом: порівняльний підхід.....	59
РОЗДІЛ 3. РЕАКЦІЯ СВІТОВОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СИСТЕМИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ ШОК ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВІЙНИ.....	65
3.1. Криза багатосторонньої торговельної системи під впливом торговельних війн	65
3.2. Світовий економічний порядок в умовах торговельних війн	69
ВИСНОВКИ	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	78
АНОТАЦІЯ	86

ВСТУП

Торговельні війни початку XXI століття стали одним із ключових проявів трансформації міжнародної економічної системи та системи двосторонніх міжнародних відносин. Помітною є ескалація торговельних конфліктів за участю Сполучених Штатів, які, починаючи з 2017 року, активно використовують тарифні та нетарифні інструменти як засіб досягнення стратегічних політичних і економічних цілей. Порівняння США з Китайською Народною Республікою та Європейським Союзом засвідчує перехід від моделі взаємовигідної економічної взаємодії до логіки конкурентної боротьби за відносні переваги, де торгівля дедалі частіше розглядається як інструмент геоекономічного впливу. У цьому контексті особливої актуальності набуває дослідження торговельних воєн, оскільки вони впливають на структуру глобальних ланцюгів створення вартості, роль міжнародних інституцій та двосторонні показники національного добробуту населення, а також торговельний оборот. Необхідність такого дослідження зумовлена як практичною значущістю оцінки реальних наслідків, приводів та перебігу торговельних конфліктів для держав, так і теоретичною потребою в осмисленні нових форм економічного протистояння в умовах глибокої глобальної інтеграції.

Центральне місце у сучасному дослідженні торговельних війн займає питання їхньої природи та цілей, які виходять за межі економічної ефективності. Традиційна економічна теорія розглядає торговельні обмеження як неефективний інструмент, що призводить до втрат національного добробуту населення, обсягів торгівлі та зменшення споживання товарів. Це вказує на необхідність переосмислення торговельних війн у ширшій політико-економічній перспективі, де визначальну роль відіграють не абсолютні виграші, а відносні позиції у міжнародній системі. У цьому контексті особливого значення набуває концепція наступального меркантилізму, яка дозволяє інтерпретувати торговельні війни як нормалізовану форму міждержавної конкуренції, спрямованої на зміну умов економічної взаємозалежності та перерозподіл структурних переваг. Аналіз сучасних торговельних конфліктів саме

крізь призму цієї теоретичної рамки відкриває можливість глибшого розуміння логіки поведінки держав і трансформацій міжнародних відносин у сфері торгівлі.

На відміну від значної кількості досліджень, які зосереджуються на окремих елементах торговельних війн або короткострокових ефектах, дана робота має на меті комплексне теоретико-емпіричне дослідження торговельних воєн як інструменту державної стратегії. Її новизна полягає у поєднанні класичних теорій міжнародних відносин, підходів міжнародної політичної економії та концепції наступального меркантилізму для пояснення причин, механізмів і деяких результатів торговельних конфліктів.

Проблематика дослідження полягає у суперечності між задекларованими цілями та фактичними економічними результатами, які часто не відповідають цим цілям або мають неоднозначний характер торговельної політики США щодо запровадження торговельних війн у трьох кейсах 1) проти Китаю першої каденції Дональда Трампа 2) проти Китаю другої каденції Дональда Трампа та 3) запровадження проти ЄС. У зв'язку з цим виникає необхідність з'ясування, чи можуть торговельні війни розглядатися як неефективні економічні заходи, чи, навпаки, вони виконують інші функції.

Об'єкт дослідження — міжнародна торгівля.

Предмет дослідження — торговельні війни, ініційовані Сполученими Штатами Америки.

Мета — з'ясувати особливості ведення торговельної війни Сполученими Штатами на основі порівняння торговельних конфліктів США з Китаєм та ЄС.

Дослідницьке питання: Чи відповідають економічні результати торговельних війн США проти Китаю та ЄС заявленим цілям?

Завдання:

1. *Визначити* теоретичні підходи до пояснення торговельних війн у межах класичних та нових теорій міжнародних відносин.

2. *Охарактеризувати* ключові ознаки, інструменти та наслідки впливу торговельної війни.
3. *Обґрунтувати* використання порівняльного підходу у дослідженні торговельних війн.
4. *Визначити* структуру, пріоритети та послідовність формування торговельної політики США у 2017–2025 рр.
5. *З'ясувати* особливості та наслідки першої фази торговельного конфлікту між США та Китаєм (2018–2020 рр.).
6. *Виявити* зміни у стратегіях торговельного протистояння США і Китаю з 2025 року.
7. *Зіставити* торговельні конфлікти США з Китаєм та Європейським Союзом і виокремити спільні та відмінні риси.
8. *Оцінити* трансформації функціонування світової торговельної системи під впливом торговельних війн.
9. *Визначити* прояви кризи багатосторонньої торговельної системи та пояснити їх теоретичне підґрунтя.

Робота складається з трьох основних розділів. У першому розділі розглядаються теоретичні засади дослідження торговельних війн, зокрема їх інтерпретація в межах теорій міжнародних відносин, сутність як економічного феномену, а також обґрунтовується доцільність застосування порівняльного підходу. Другий розділ має емпіричний характер і присвячений аналізу сучасних торговельних війн на прикладі Сполучених Штатів у 2017–2025 роках, включаючи дослідження торговельної політики США, особливостей торговельного протистояння з Китаєм, а також заходів Європейського Союзу. У третьому розділі розглянуто реакцію світової торговельної системи на виклики, спричинені торговельними війнами, зокрема кризові явища у багатосторонній торговельній системі та трансформації сучасного світового економічного порядку.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙН ЯК ФЕНОМЕНУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1.1. Торговельні війни в контексті теорій міжнародних відносин

Класичні теорії міжнародних відносин тривалий час залишалися відстороненими від поняття торговельних війн, оскільки сам термін є пізнім неологізмом і не фігурує безпосередньо в канонічних працях реалізму, лібералізму чи конструктивізму. Водночас це не означає відсутності теоретичних інструментів для їх аналізу. У ширшому аналітичному сенсі торговельну війну доцільно розглядати не як просте відхилення від ліберальних норм вільної торгівлі, а як форму стратегічної державної політики, спрямованої на проєктування сили через інструменти примусової економічної дипломатії.

У контексті виникнення торговельних війн доцільно розглядати кінетичні війни, оскільки, по-перше, торговельне та військове протистояння є різними формами ескалації одного міждержавного конфлікту; по-друге, теорії війни пояснюють, чому держави можуть свідомо погоджуватися на економічні втрати в межах торговельних війн; по-третє, такий підхід дозволяє розглядати торговельні війни не ізольовано, а в ширшому безпековому та геоекономічному контексті. Розпочинаємо з ліберального підходу, оскільки він пропонує вихідну тезу про миротворчу роль економічної взаємозалежності, від якої вибудовується подальша логіка дослідження торговельних і військових конфліктів. Ліберальний підхід виходить із припущення, що економічна взаємозалежність загалом знижує ймовірність насильницького конфлікту. По-перше, ліберально-демократичні інститути, громадянські права та підзвітність влади зменшують схильність до війни (Robert O. Keohane, 1990). Міжнародна взаємодія між такими державами формує мережі прав, очікувань і зобов'язань, які стримують ескалацію конфліктів. По-друге, економічний лібералізм наголошує на ролі торгівлі, фінансів і мобільності капіталу у зниженні привабливості війни. Економічна взаємозалежність створює матеріальні інтереси, несумісні з війною, оскільки війна

порушує торговельні зв'язки, знижує добробут і робить силове захоплення ресурсів менш ефективним способом збагачення (Michael W. Doyle, 1983). По-третє, соціальний лібералізм зосереджується на міжлюдських контактах і транснаціональних зв'язках, які зменшують схильність до насильницького вирішення суперечностей. Нарешті, інституційний лібералізм поєднує політичні та економічні аргументи. Міжнародні інститути та правила не усувають суперечностей, але структурують взаємодію держав, знижують невизначеність і створюють стимули для співпраці замість ескалації (Susan M. McMillan, 2014).

У межах реалізму, навпаки, економічна взаємозалежність не розглядається як автономний чинник миру. Вихідним є припущення, що держави діють в умовах анархічної міжнародної системи та орієнтуються передусім на забезпечення безпеки й максимізацію вигаів. Взаємозалежність часто має асиметричний характер, що створює нерівність, уразливість і потенційні джерела напруженості (Waltz, 1979). Реалісти наголошують, що економічні зв'язки можуть трансформуватися в інструменти впливу та примусу, а залежність від зовнішніх ринків, ресурсів або фінансових потоків підвищує стратегічні ризики. Відповідно, економічна взаємозалежність або не має систематичного стримувального ефекту щодо конфлікту, або за певних умов навіть підвищує ймовірність війни, коли держави прагнуть зменшити власну вразливість або запобігти погіршенню свого становища (Stephen McGlinchey and Dana Gold, 2023).

Сучасний лібералізм у відповідь на аргументи реалістів зосереджується на мікрорівневих механізмах ухвалення рішень, асиметрії взаємозалежності та її ефектах (Aysegul Aydin, 2023). Нові ліберальні дослідження аналізують альтернативні витрати війни через призму теорії ігор з асиметричною інформацією та звідси виводять теорію «дорогих сигналів», підкреслюючи, що саме усвідомлення потенційних економічних втрат формує стримувальну поведінку держав (Erik Gartzke, 2016). (Mark J. C. Crescenzi, August 2003). Її вплив на ймовірність конфлікту залежить від того, наскільки нерівномірно розподілені вигоди й залежності між державами, а також від ставок в

рамках конкретного конфлікту. Таким чином, сучасний лібералізм розглядає цей ефект як умовний, асиметричний і залежний від конкретних стратегічних та інституційних контекстів.

У відповідь з боку реалістичного дискурсу аргументи розвиваються подібно до лібералістичного погляду. На думку неореалістів, продовження торгівлі можливе, проте є ризики потрапити в економічну взаємозалежність в міжнародній системі, де існує дилема влади і безпеки. Торгівля розглядається як інструмент для поповнення військового бюджету та збільшення впливу на ринок (Yul Sohn, 2019). Крім того, неореалісти наголошують, що різні форми економічних зв'язків (наприклад, інвестування, обмін товарами та послугами, обмін валюти) різняться, а отже, неоднаково впливають на готовність держав іти на конфлікт або поступки (Davis & Meunier, 2011). Також серед аргументів неореалістів додалася стратегічна оцінка готовності держав поступитися або піти на збройне протистояння під час міжнародних криз і конфліктних ситуацій. У підсумку, економічна взаємозалежність у неореалізмі трактується як залежна змінна, здатна як стримувати, так і підвищувати ймовірність конфлікту залежно від структури вигод, втрат і очікувань сторін.

У сучасних дослідженнях міжнародної політичної економії торговельні конфлікти розглядаються як наслідок глибокої економічної інтеграції, в межах якої держави прагнуть не до розриву взаємозалежності, а до перегляду умов доступу до ринків і розподілу вигод, що робить аналіз економічної взаємозалежності ключовим для пояснення торговельних війн (David A. Lake, 2018).

Уявлення про взаємозв'язок між економічною інтеграцією та ймовірністю війни відрізняються між ліберальною та реалістичною школами думки через різні підходи до визначення ключових понять, вибору даних і методів аналізу. Важливу роль у цьому відіграють модераторні змінні – екзогенні фактори впливу, які непадконтрольні для суб'єктів торговельних відносин. Включення модераторних змінних може навіть змінити взаємозв'язок на протилежний порівняно з каузальним аналізом без них.

Таким чином, модераторна змінна функціонує як контрольна змінна (G Buchenrieder, 2025).

Ряд таких модераторних змінних пропонують науковці – фактори виробництва, фрагментація глобальних ланцюгів створення вартості; рівень фінансової відкритості та взаємних прямих іноземних інвестицій (FDI); ступінь валютно-монетарної взаємозалежності та наявність ядерної зброї. Фактори виробництва впливають на ймовірність збройного конфлікту через ступінь своєї мобільності і можливість захоплення. Коли ключовими факторами є маломобільні земля та робоча сила, як у аграрних економіках, військове захоплення дає прямий доступ до ресурсів, що підвищує привабливість війни для агресора. Натомість для промислово розвинутих економік вирішальними стають мобільні фактори — капітал, інтелектуальні людські ресурси та технології, які не можна результативно захопити силою. Такі фактори виробництва можуть легко змінити географічне місце перебування, і конфлікт не забезпечує доступу до цих ресурсів, тоді як мирна торгівля та інвестиції стають вигіднішими (Richard Rosecrance, 2010). Звідси слідує, що якщо мобільні фактори виробництва неможливо захопити військовим шляхом, то вони водночас стають вразливими під час торговельних війн до нетарифних бар'єрів, обмежень доступу до ринків, санкцій і контролю за ланцюгами створення вартості.

Чим більш фрагментованими є ланцюги створення вартості, тим менші вигоди держава може отримати від військового захоплення окремих виробничих вузлів, оскільки жоден із них не забезпечує контролю над кінцевим продуктом. У таких умовах конфлікт не трансформується в економічну ренту, що знижує раціональність агресії і підвищує привабливість утримання доступу до мереж через мирну взаємодію (Richard Rosecrance, 2010).

Високий рівень фінансової відкритості та взаємного FDI модерує поведінку держав, оскільки навіть у разі торговельних обмежень капітал здатен замінити торгівлю через локалізацію виробництва. Це зменшує стимули до військового

примусу, адже доступ до ринків може бути забезпечений економічними, а не силовими засобами (Richard Rosecrance, 2010).

Тісна валютна взаємозалежність підвищує ціну конфлікту, оскільки економічні шоки, спричинені кризами або санкціями, поширюються між пов'язаними економіками. Усвідомлення симетричної вразливості знижує готовність до ескалації та стимулює держави обирати стриманість замість конфлікту (Richard Rosecrance, 2010).

Наявність ядерної зброї не усуває конфліктів, але змінює їхню логіку, зсуваючи стратегічний вибір у бік обмеженої ескалації або відступу, оскільки потенційні втрати значно перевищують будь-які економічні вигоди від агресії.

Інша модераторна змінна – ринкові умови. Торгівля може стати фактором миру лише тоді, коли її переривання здатне завдати істотних втрат через погіршення ринкових умов, а це можливо лише за відсутності близьких замінників і за наявності асиметрії ринкової влади принаймні в однієї зі сторін. За цих обставин держави зацікавлені у підтриманні торговельного перемир'я, яке забороняє використання цієї асиметрії у політичних цілях. Пошук домовленості характерний передусім для союзників, а не для потенційних супротивників. За відсутності сприятливих ринкових умов або за наявності альтернатив торгівлі розрив не створює значущих економічних втрат, а отже, не стримує застосування сили (Gowa Joanne, 1994). Для аналізу торговельних війн ця змінна є безпосередньо центральною, оскільки саме через ринки, замінники та асиметрії впливу реалізується економічний тиск.

Іншою детермінантою є влада на ринку, тобто здатність держави використати економічну взаємозалежність як інструмент політичного тиску. У цій точці зору важливим є співвідношення витрат економічного розриву для сторін із рівнем втрат, які вони політично та економічно готові витримати. Держава отримує перевагу тоді, коли для неї припинення економічних зв'язків є відносно менш болісним і не створює критичного внутрішньополітичного тиску, тоді як для партнера такі втрати загрожують економічною дестабілізацією, соціальними потрясіннями або підривом

політичної підтримки (Mark J.C. Crescenzi, 2003). За цих умов загроза торговельного «виходу» стає достовірною і може змусити іншу сторону до поступок без застосування сили. Торговельна війна в цій логіці постає як перевірка того, хто швидше досягне межі прийнятних втрат і буде змушений відступити.

Ще однією змінною, що відіграє роль у торговельних конфліктах, є сприйняття торгівлі та війни громадянами на індивідуальному рівні. Політичні еліти, так як і суспільство, діють в умовах обмеженої раціональності та нерівної фінансової грамотності, а також мають різні уявлення про функціонування зовнішньої політики. Хибні уявлення щодо масштабів вигод від економічної інтеграції або перебільшене сприйняття її витрат знижують усвідомлені альтернативні витрати війни, тим самим розширюючи простір для застосування сили. Той факт, що торгівля в цілому сприяє підвищенню добробуту, не означає, що вигоди розподіляються рівномірно або що всі люди дбають виключно про матеріальні вигоди та добробут, а не про інші питання. Громадська думка не сприятиме ані капіталізму, ані миру, якщо значна частина населення не усвідомлює або не переконана в перевагах торгівлі з іншими країнами (Seiki Tanaka, 2016). Такий фактор є важко вимірюваним. Сприйняття використовуються як інструмент внутрішньополітичної мобілізації і є штучно сконструйованими, тому вони не є релевантними для сучасних торговельних війн.

Особливе місце в дебатах про зв'язок між економічною взаємозалежністю та конфліктом посідає теорія торговельних очікувань (trade expectations theory) Дейла Коупленда, яка здобула значну популярність завдяки спробі синтезувати ліберальні та реалістичні ідеї в єдину модель. Увага автора зосереджена на динамічному вимірі економічних відносин — очікуваннях держав щодо майбутнього торговельного середовища, які, на його думку, є ключовою змінною, що визначає майбутнє міжнародних відносин між двома акторами (Dale C. Copeland, 2015). Вихідне припущення теорії полягає в тому, що економічна взаємозалежність може мати як стримувальний, так і ескалаційний ефект залежно від того, як політичні еліти оцінюють перспективи збереження або втрати доступу до зовнішніх ринків,

інвестицій і стратегічних ресурсів у майбутньому. Якщо держава, що є залежною від міжнародної торгівлі, має позитивні очікування щодо продовження, вона схильна розглядати мир як оптимальну стратегію, оскільки війна означала б втрату значних економічних вигод. У такому випадку економічна взаємозалежність справді працює як фактор стабільності, що відповідає ліберальним поглядам. Однак за умов негативних торговельних очікувань — коли держава прогнозує майбутні обмеження, санкції або розрив економічних зв'язків — логіка ухвалення рішень докорінно змінюється. Коупленд стверджує, що очікування глибокого й тривалого економічного занепаду можуть спонукати державу до превентивних або примусових дій, включно з ескалацією конфліктів і навіть війною, якщо силові засоби розглядаються як спосіб відновлення доступу до життєво важливих ресурсів (Dale C. Copeland, 2015).

За логікою Коупленда, торговельна війна виникає тоді, коли держави, керуючись песимістичними очікуваннями щодо майбутнього доступу до ринків, намагаються змінити траєкторію економічної взаємозалежності шляхом інструментів економічного примусу.

За теорією Коупленда мир принаймні у коротко та середньостроковій перспективі можливий, коли лідери обох держав, торговельних партнерів, схилиються до м'якої лінії співпраці. У своїй теорії він виокремлює шість екзогенних змінних, які називає можливими причинами запуску спіралі війни, половина цих змінних стосується подій у третіх сторонах:

1. Ступінь, в якому інтереси третіх сторін обмежують здатність або стимул Х торгувати з Y в майбутньому. Автор спирається на припущення, що якщо з'являється третя сторона між торговельними партнерами і хтось із торговельних партнерів намагається допомогти третій, то це може скоротити торгівлю між X та Y. Інтереси третіх сторін є суб'єктивізованими та абстрактними. Така екзогенна змінна не піддається детальному аналізу, оскільки неможливо спуститися на рівень глибше та довести вичерпність дійсних намірів актора на міжнародній арені. Таким чином, ця змінна нерелевантна для аналізу торговельних війн.

2. Рівень внутрішньої нестабільності в невеликих третіх сторонах, які необхідні як Y , так і X для їхньої подальшої економічної життєздатності. Ця змінна актуальна для розгляду торговельної війни у зв'язку з поширеним переліком стратегічних товарів, за які триває суперництво (наприклад, нафту або рідкоземельні метали).

3. Дії великої держави-третьої сторони проти маленької держави F , що змушують X втрутитися, в результаті чого Y опиняється перед необхідністю теж діяти. Ця змінна застосовується передусім до кінетичної війни — наприклад, у контексті відносин США з урядом Тайваню, які потенційно можуть стати каталізатором воєнного конфлікту між США та Китаєм. Ця змінна не піддається аналізу, оскільки важко довести, що саме дії проти маленької третьої сторони призвели до протистояння. Фактор нерелевантний для аналізу торговельних війн.

4. Загальний рівень економічного зростання Y може спонукати X обмежити торгівлю з Y , щоб стримати його економічне зростання. У контексті відносин США з Китаєм цей фактор є важливим, оскільки науковці все частіше порівнюють економічне зростання Китаю з найбільшими економіками світу. Разом із ростом китайської економіки зростають і амбіції Китаю перевершити технологічні та виробничі потужності США та Європейського Союзу (Volker Brühl, 2025).

5. Внутрішні проблеми держави. Внутрішня нестабільність держави часто виникає через протистояння гілок влади або неузгодженість законодавства. У межах теорії торговельних очікувань такі внутрішні інституційні суперечності в США (колізія між президентською владою та Конгресом) підвищують непередбачуваність торговельної політики та знижують довіру до довгострокової стабільності економічних зобов'язань. Для Китаю це означає зростання ризику раптових торговельних обмежень, що погіршує очікування щодо майбутнього доступу до американських ринків. У відповідь Китай може вдаватися до превентивних стратегій економічної автономізації та державної підтримки ключових секторів, які США,

своєю чергою, інтерпретують як загрозу власним економічним і технологічним позиціям. Таким чином, може виникнути ескалація торговельної війни.

Розгляд ліберальних, реалістичних і політико-економічних підходів свідчить, що жоден із них окремо не забезпечує вичерпного пояснення торговельних війн як стійкого феномену сучасних міжнародних економічних відносин. Ліберальні теорії наголошують на стримувальному потенціалі економічної взаємозалежності, реалістичні — на її асиметриях, уразливостях і можливості використання як інструменту примусу, тоді як сучасна міжнародна політична економія зосереджується на перерозподілі вигод у межах глибокої інтеграції. Запровадження модераторних змінних, теорій дорогих сигналів, ринкової влади та торговельних очікувань дозволяє точніше визначити умови, за яких взаємозалежність трансформується з чинника стримування на джерело конфлікту, однак водночас фрагментує аналітичне поле та ускладнює формування єдиної пояснювальної логіки. Це зумовлює потребу в інтегративній теоретичній рамці, здатній поєднати ці підходи в межах цілісного бачення державної економічної стратегії. Такою рамкою є теорія наступального (офензивного) меркантилізму, яка не заперечує здобутків лібералізму, реалізму та міжнародної політичної економії, а інтегрує їхні пояснювальні механізми для аналізу торговельних війн в умовах загострення структурної конкуренції та ерозії ліберального міжнародного порядку.

Таблиця 1.1 Порівняння класичних теорій з теорією наступального меркантилізму за основними ознаками з моменту формування міжнародних відносин

Аналітичний вимір	Лібералізм (класичний / інституційний)	Реалізм / неореалізм	Наступальний меркантилізм (Holslag – Mengüaslan)
------------------------------	---	---------------------------------	---

Базова логіка міжнародної системи	Кооперативна, інституційно врегульована	Анархічна, конкурентна	Структурна конкуренція за відносні переваги в умовах ерозії гегемонії
Статус торгівлі	Джерело взаємної вигоди та стабільності	Похідна від безпеки	Інструмент геоекономічної сили та примусу
Економічна взаємозалежність	Переважно стримувальна	Потенційне джерело вразливості	Цілеспрямовано створювана асиметрія залежності
Ставлення до торговельних війн	Девіація від ліберальної норми	Раціональний засіб балансування	Нормалізована форма міждержавної конкуренції
Мотивація актора	Мінімізація втрат добробуту	Максимізація безпеки	Стимування системного конкурента та збереження ієрархії
Сприйняття економічних втрат	Високі витрати → стримання	Прийнятні жертви заради безпеки	Свідомо приймаються як стратегічна інвестиція
Функція економічного тиску	Переважно неприйнятна	Допустимий інструмент	Проекція сили без прямого військового протистояння
Роль міжнародних інституцій	Центральні, легітимізуючі	Інструментальні	Засоби, що використовуються або обходяться ситуативно
Ліберальний міжнародний порядок	Самоцінна нормативна рамка	Відображення балансу сил	Умовний режим, корисний лише доки відтворює гегемоністичні переваги
Типові політичні інструменти	Лібералізація, мультилатералізм	Тарифи, селективний протекціонізм	Тарифи, санкції, експортний контроль, friend-shoring, нацчемпіони
Природа торговельної війни	Патологія системи	Варіант конфлікту	Структурна норма багатопольярного економічного порядку

Вихідним припущенням теорії наступального меркантилізму є підпорядкування економічної політики цілям національної могутності та безпеки. На відміну від класичного економічного меркантилізму, орієнтованого на ізоляцію та накопичення матеріального багатства, сучасний наступальний меркантилізм формується в умовах глибокої глобальної інтеграції й виходить із її незворотності: держава не прагне вийти з міжнародних ринків, а намагається стратегічно перебудувати їхню структуру на власну користь (Mengüaslan, 2025).

У цій логіці торгівля, інвестиції, фінансові потоки, технології та правила доступу до ринків розглядаються не лише як джерела добробуту, а як інструменти формування довгострокових асиметрій залежності та відносних вигравів. Протекціонізм, державне субсидування, експортний контроль, підтримка національних виробників і вибіркове відкриття ринків не протистоять глобалізації як такі, а слугують засобами її стратегічного використання.

Наступальний меркантилізм також інкорпорує модераторні змінні — мобільність факторів виробництва, фрагментацію глобальних ланцюгів створення вартості, фінансову відкритість, валютну взаємозалежність і ядерне стримування, — які не усувають конфліктну логіку міжнародних відносин, але змінюють співвідношення витрат і вигод між військовими та економічними інструментами. За умов, коли силове захоплення ресурсів стає економічно неефективним або політично надто ризикованим, економічний примус і торговельні війни набувають відносної переваги як форми міждержавного конфлікту.

Використання теорії дорогих сигналів дозволяє пояснити, чому держави свідомо вдаються до економічно витратних заходів: торговельні обмеження та санкції виконують функцію стратегічного сигналу рішучості й змінюють очікування опонента щодо готовності до подальшої ескалації. У поєднанні з теорією торговельних очікувань це дає змогу пояснити, як песимістичні уявлення політичних еліт про майбутній доступ до ринків, технологій і фінансових ресурсів знижують

альтернативні витрати економічного конфлікту та стимулюють превентивне застосування торговельного тиску.

У ширшому системному вимірі наступальний меркантилізм переосмислює й теорію гегемоністичної стабільності, розглядаючи відкритий ліберальний порядок не як безумовну цінність, а як інструмент, підтримка якого залежить від його здатності відтворювати структурні переваги домінантної держави. Коли ж відкритість починає сприяти зростанню потенційних конкурентів, торговельні війни та економічні обмеження стають механізмами вибіркового перегляду правил міжнародного економічного порядку.

Проведений розгляд теоретичних підходів до пояснення торговельних війн демонструє, що цей феномен не може бути адекватно інтерпретований у межах однієї (тим більше класичної) парадигми міжнародних відносин. Ліберальні теорії переконливо обґрунтовують стримувальний потенціал економічної взаємозалежності, проте недооцінюють її можливості. Натомість реалізм і неореалізм фіксують роль влади, безпеки та відносних вигравів, однак схильні редукувати економічні процеси до похідних від військово-політичної логіки. Сучасні підходи міжнародної політичної економії, своєю чергою, зміщують фокус на перерозподіл вигод у межах глибокої інтеграції, проте залишаються фрагментованими через значну кількість умовних змінних. Економічна взаємозалежність не має однозначного ефекту — її вплив є умовним і залежить від структури ринкової влади, мобільності факторів виробництва, ступеня інтеграції у глобальні ланцюги створення вартості, а також очікувань держав щодо майбутнього доступу до ринків. Ряд цих змінних може продовжуватися, оскільки не є вичерпним. Саме ці фактори визначають, чи переростає економічна взаємозалежність у конфлікт. Для дослідження торговельних війн доцільно розглядати саме зміну цих факторів. Найбільш адекватною пояснювальною рамкою, яка б поєднувала загальні елементи торговельної війни є теорія наступального меркантилізму, яка синтезує елементи лібералізму, реалізму та міжнародної політичної економії. У її межах торговельні війни інтерпретуються як структурно

зумовлена та нормалізована форма боротьби за відносні економічні переваги в умовах трансформації світового економічного порядку та ерозії ліберального міжнародного режиму.

1.2. Торговельна війна як економічний феномен

У межах класичної міжнародної торгівлі обмін товарами і послугами – це добровільний і взаємовигідний процес, що ґрунтується на відмінностях у продуктивності, технологіях, ресурсному забезпеченні та альтернативних витратах між країнами. За своєю економічною сутністю міжнародна торгівля не відрізняється від міжрегіональної торгівлі всередині однієї держави: так само як окремі регіони спеціалізуються на виробництві тих товарів і послуг, які вони можуть виробляти з найменшими витратами, і обмінюються ними з іншими регіонами, країни спеціалізуються відповідно до своїх виробничих переваг і задовольняють інші потреби через зовнішній обмін. Починаючи з робіт Адама Сміта та Давида Рікардо, економічна наука послідовно доводить, що країни отримують вигоди від торгівлі саме тому, що спеціалізація відповідно до абсолютних і порівняльних переваг забезпечує більш ефективне використання обмежених ресурсів у світовому масштабі. Ключовим джерелом зростання добробуту в умовах вільної торгівлі є зниження альтернативних витрат виробництва. Навіть якщо одна країна є продуктивнішою за іншу у виробництві всіх товарів, торгівля залишається взаємовигідною, оскільки країни відрізняються відносними витратами виробництва. Спеціалізація на товарах із нижчими альтернативними витратами дозволяє кожній країні отримувати більший обсяг споживання, ніж у стані автаркії, тобто за повної відсутності зовнішньої торгівлі (Sprinkle & Sawyer. Chapter 2, 2020).

На мікроекономічному рівні вигоди від міжнародної торгівлі реалізуються через ціновий механізм. Країни з нижчою внутрішньою ціною певного товару експортують його, тоді як країни з вищою внутрішньою ціною імпортують. У результаті

міжнародного обміну формується єдина світова ціна, яка лежить між до-торговельними (автаркічними) цінами країн. Для країни-імпортера це означає зниження внутрішньої ціни, зростання обсягу споживання та збільшення споживчого надлишку, тобто різниця між максимальною ціною, яку споживач готовий заплатити за товар, та фактичною ринковою ціною (Christopher and Jerald. 3.9. Consumer Surplus, 2013). Зниження ціни внаслідок імпорту розширює цю різницю для кожної спожитої одиниці товару, що відображає приріст добробуту споживачів. Для країни-експортера торгівля означає підвищення внутрішньої ціни, зростання обсягів виробництва та збільшення виробничого надлишку. Виробничий надлишок – це різниця між ринковою ціною товару та мінімальною ціною, за якою виробники готові постачати відповідну кількість продукції, що відображає їхні граничні витрати (Christopher and Jerald. 3.10. Producer Surplus, 2013). Зростання виробничого надлишку означає збільшення доходів виробників понад їхні виробничі витрати внаслідок доступу до зовнішніх ринків і вищої ціни реалізації. На макроекономічному рівні вигоди від міжнародної торгівлі виражаються у зростанні реального ВВП, оскільки ресурси (праця, капітал, земля) перерозподіляються з менш ефективних секторів у більш ефективні. Це підвищує загальну продуктивність економіки.

Окрім статичних вигід від міжнародної торгівлі, які проявляються як одноразове зростання світового обсягу виробництва внаслідок спеціалізації та обміну, економічна теорія також виокремлює динамічні вигоди від торгівлі, що реалізуються у довгостроковій перспективі. На відміну від статичних ефектів, які мають характер разової події, динамічні вигоди виникають тому, що міжнародна торгівля стимулює підвищення ефективності використання наявних ресурсів, що, за інших рівних умов, призводить до зростання темпів економічного розвитку. Участь у міжнародному обміні сприяє переміщенню ресурсів — праці та капіталу — з галузей із порівняльними недоліками до галузей із порівняльними перевагами, де вони здатні забезпечити вищий обсяг виробництва та підвищити реальний внутрішній продукт. Зростання реального доходу, у свою чергу, веде до збільшення заощаджень і,

відповідно, інвестицій, що розширює виробничі потужності та забезпечує подальше зростання випуску в майбутньому. У результаті цього процесу вигоди від міжнародної торгівлі накопичуються з часом, а економіки, більш відкриті до торгівлі, зазвичай зростають швидше, ніж економіки з високим рівнем торговельної замкненості, за інших рівних умов. Особливо значущими динамічні вигоди є для малих країн, оскільки відкритість до торгівлі дозволяє галузям зі зростаючою віддачею від масштабу розширювати виробництво, знижувати середні витрати та ефективно конкурувати на світових ринках. Крім того, посилення міжнародної конкуренції сприяє не лише зниженню цін, а й підвищенню якості та різноманітності товарів і послуг, виконуючи роль механізму подолання недостатньої конкуренції на внутрішніх ринках (Sprinkle & Sawyer. Chapter 2, 2020).

Запровадження тарифів має багатовимірний вплив на економіку: 1) зменшує обсяги внутрішнього споживання імпортного товару внаслідок підвищення його внутрішньої ціни, 2) стимулює розширення внутрішнього виробництва товарів-замінників, що, однак, відбувається за вищих граничних витрат, 3) скорочує обсяги іноземного виробництва та експорту відповідного товару до країни-імпортера, 4) змінює галузеву структуру економіки, спричиняючи перерозподіл ресурсів у бік захищених секторів, часто на шкоду загальній продуктивності (Sprinkle & Sawyer. Chapter 8, 2020). Вплив тарифу також є значним з погляду економічного добробуту через зміну споживчого та виробничого надлишків. Частина економічних ресурсів перерозподіляється з галузей, у яких країна має порівняльну перевагу, до внутрішнього виробництва товару з вищими витратами, що означає використання ресурсів менш ефективним способом. Водночас підвищення внутрішньої ціни призводить до скорочення споживання товару, внаслідок чого зникають потенційно взаємовигідні угоди між споживачами та виробниками, які за світовою ціною забезпечували чистий вигравш. Ці втрати не трансформуються у доходи інших економічних агентів і не компенсуються тарифними надходженнями або зростанням виробничого надлишку, а отже формують мертвий бондаж тарифу, що відображає

реальне зменшення національного економічного добробуту (Sprinkle & Sawyer. ECONOMIC EFFECTS OF TARIFFS, 2020).

Для малої країни, яка не має ринкової влади та не впливає на світові ціни, тариф повністю перекладається на внутрішніх споживачів у вигляді зростання ціни. У цьому випадку всі вигоди виробників і бюджету є лише внутрішнім перерозподілом, тоді як мертвий бандаж тарифу є неминучими, що робить тариф однозначно неефективною політикою, однак для великих країн (таких як США та Китай) тариф може спричинити зниження світової ціни товару, що створює вигоду у вигляді поліпшення умов торгівлі та часткового перекладання тягаря тарифу на іноземних виробників. Водночас тариф, як і у випадку малої країни, породжує внутрішні втрати ефективності, зумовлені неефективним використанням ресурсів та зникненням взаємовигідних угод. У результаті для великої країни можливі три сценарії впливу тарифу на національний добробут: по-перше, загальний добробут зменшується, якщо внутрішні втрати ефективності перевищують вигоду від поліпшення умов торгівлі; по-друге, добробут залишається незмінним, якщо ці два ефекти взаємно компенсуються; по-третє, добробут може зрости, якщо вигоду від умов торгівлі перевищує мертвий бандаж тарифу. Таким чином, навіть для великої країни тариф не є безумовно вигідним інструментом економічної політики, а його потенційна доцільність залежить від співвідношення внутрішніх втрат ефективності та вигод, отриманих за рахунок іноземних виробників (Sprinkle & Sawyer. Effects of a tariff for a large country, 2020).

Хоча теорія порівняльних переваг і врахування добробуту переконливо показують, що вільна торгівля сприяє ефективнішому використанню ресурсів і зростанню сукупного випуску, на практиці майже всі країни світу застосовують торговельні обмеження. Це зумовлено існуванням низки аргументів, якими обґрунтовується відхід від режиму вільної торгівлі та використання тарифів як інструменту економічної політики. У наукових дослідженнях з міжнародної економіки ці аргументи групуються за кількома основними напрямками.

1. Уряд, що зароджується (Infant Government). У країнах, що розвиваються, держава часто не володіє розвиненою податковою інфраструктурою, необхідною для ефективного стягнення податків на доходи або споживання, особливо за умов значної частки неформальної економіки. За таких обставин імпортні тарифи виконують фіскальну функцію, оскільки всі імпортні потоки проходять через митні органи, що дозволяє уряду відносно легко й з низькими адміністративними витратами формувати бюджетні доходи; крім того, диференційована тарифна структура може частково виконувати перерозподільну роль, нагадуючи прогресивне оподаткування (Sprinkle & Sawyer. Infant government, 2020).

Водночас тарифи як форма оподаткування є економічно неефективними, оскільки вони спотворюють структуру виробництва та споживання і можуть законсервувати залежність бюджету від митних надходжень замість розвитку повноцінної податкової системи (Sprinkle & Sawyer. Infant government, 2020).

2. Національна безпека (National Defense). Згідно з цим аргументом, держава може обмежувати імпорт або захищати внутрішнє виробництво певних товарів з міркувань стратегічної важливості, щоб у разі воєнного конфлікту або надзвичайної ситуації забезпечити безперебійне постачання ресурсів, техніки та матеріалів для оборонного сектору. Передбачається, що наявність власної виробничої бази зменшує залежність країни від зовнішніх постачальників і підвищує її здатність швидко мобілізувати ресурси (Sprinkle & Sawyer. National Defense, 2020).

Проте межі стратегічних галузей часто визначаються надто широко, а тарифи є надмірно дорогим інструментом, оскільки аналогічне збільшення випуску можна досягти з меншими втратами добробуту за допомогою прямих виробничих субсидій (Sprinkle & Sawyer. National Defense, 2020).

3. Галузі, що зароджуються (Infant Industry). Цей аргумент виходить з того, що новостворені галузі в країнах, що розвиваються, на початкових етапах поступаються іноземним конкурентам через відсутність досвіду, малий масштаб виробництва та вищі середні витрати. Тимчасовий тарифний захист розглядається як

засіб створення умовного навчального періоду, протягом якого галузь може накопичити технологічні знання, досягти економії на масштабі та згодом вийти на міжнародні ринки без підтримки держави (Sprinkle & Sawyer. Infant Industry, 2020).

На практиці уряди рідко здатні точно визначити галузі з реальним потенціалом, а тимчасовий захист часто стає постійним і послаблює стимули до підвищення продуктивності (Sprinkle & Sawyer. Infant Industry, 2020).

4. Занепадаючі галузі (Senile Industry Protection). У розвинених країнах цей аргумент застосовується до галузей, які раніше мали порівняльну перевагу, але втратили її внаслідок змін у факторних пропорціях, технологіях або міжнародній конкуренції. Тарифи в цьому випадку розглядаються як спосіб уповільнити скорочення виробництва та зайнятості, забезпечивши більш плавний перехід ресурсів до інших секторів економіки (Sprinkle & Sawyer. Senile Industry Protection, 2020).

Однак тривалий тарифний захист затримує необхідну структурну перебудову економіки та може призвести до довгострокового збереження неефективних галузей замість перерозподілу ресурсів у продуктивніші сфери (Sprinkle & Sawyer. Senile Industry Protection, 2020).

5. Робочі місця (Tariffs, Trade, and Jobs). Відповідно до цього підходу, обмеження імпорту через тарифи стимулює внутрішнє виробництво, що, у свою чергу, збільшує попит на працю в захищених галузях і створює додаткові робочі місця. Такий ефект особливо помітний у короткостроковому періоді й часто використовується як політичне обґрунтування протекціоністських заходів (Sprinkle & Sawyer. Tariffs Trade and Jobs, 2020).

Проте такі робочі місця виникають за рахунок їх втрати в інших секторах економіки, а в довгостроковій перспективі тарифи можуть зменшувати загальну зайнятість через зниження сукупного випуску та темпів економічного зростання (Sprinkle & Sawyer. Tariffs Trade and Jobs, 2020).

У підсумку, запровадження тарифів змінює умови функціонування внутрішнього ринку, зменшуючи споживання імпортованих товарів, стимулюючи

дорожче внутрішнє виробництво та спричиняючи перерозподіл ресурсів у бік захищених секторів, що супроводжується втратою частини національного добробуту. Для малої відкритої економіки такі втрати є однозначними, тоді як для великої країни можливі короткострокові вигоди від зміни умов торгівлі залишаються нестійкими та можуть бути повністю нейтралізовані внутрішніми втратами ефективності. Це означає, що торговельна війна майже завжди є грою з від'ємною сумою для кожного її учасника.

Наявність взаємних економічних втрат у ході торговельної війни не виключає існування переможця і переможеного, оскільки економічні втрати відображають лише економічний вимір конфлікту, але не вичерпують його політичного змісту. Короткострокові або навіть середньострокові економічні втрати є інструментальними витратами, на які держава погоджується з метою досягнення ширших структурних, політичних або стратегічних цілей.

Переможцем у торговельній війні слід вважати ту сторону, яка, незважаючи на власні втрати, спроможна нав'язати іншій стороні зміну торговельної, промислової або регуляторної політики, тим самим перерозподіливши відносні вигоди на свою користь. Натомість сторона, яка під зовнішнім торговельним тиском змінює свої внутрішні правила, інституційні механізми або напрям економічної політики, зазнає втрат, що й дозволяє трактувати її як переможену. Таким чином, у теоретичному аналізі торговельних воєн необхідно чітко відокремлювати економічні втрати як безпосередній наслідок застосування торговельних обмежень від економічних результатів торговельної війни як інструменту державного примусу, результати якого визначаються не обсягом втрат, а здатністю однієї сторони змінити поведінку іншої у власних інтересах (Sprinkle & Sawyer. Chapter 10, 2020).

Визначення переможця торговельної війни концептуально переплітається з предметом дослідження міжнародної політичної економії, яка розглядає економічні процеси як невід'ємні від політологічної складової. Оскільки політика структурує економіку за визначенням науковців міжнародної політичної економіки. Таким чином

доцільно продовжити через призму не суто економічного дослідження, але й політичного.

З точки зору міжнародної політичної економії переможцем у застосуванні торгівельних обмежень є та держава або коаліція держав, яка, по-перше, зберігає або розширює власну політичну автономію у формуванні торговельної та економічної політики; по-друге, здатна впливати на правила, норми та інституційні механізми міжнародної економічної взаємодії, нав'язуючи їх іншим учасникам; і, по-третє, покращує своє відносне становище у міжнародній економічній системі навіть за умови наявності взаємних економічних втрат.

Першим критерієм перемоги у торговельній війні в міжнародній політичній економії є збереження політичної автономії держави. Торговельна політика розглядається не як технічний інструмент підвищення ефективності, а як елемент ширшої стратегії економічного розвитку та соціально-політичних пріоритетів. Держави підтримують лібералізацію лише за умови, що вона не підриває їхніх ключових національних інтересів, а певний рівень протекціонізму є необхідним всім державам для реалізації напрямку розвитку, який вони вважають бажаним. У цьому контексті переможцем у торговельній війні є та сторона, яка, попри зовнішній тиск і економічні втрати, залишає за собою право вільно розпоряджатися зовнішньою політикою та торговельною політикою (O'BRIEN & WILLIAMS. Chapter 6, 2016).

Другою складовою перемоги є здатність до збільшення інституційної влади над торгівлею. Мова про здатність формувати або нав'язувати правила міжнародної економічної взаємодії. У міжнародній політичній економії особлива увага приділяється тому, що торговельні конфлікти часто виходять за межі тарифів і стосуються регуляторних стандартів, інтелектуальної власності, інвестиційних режимів та сільськогосподарської політики. Розгляд розширення торговельного порядку через механізми Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs), Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMs) та General Agreement on Trade in Services (GATS) демонструє, що ці правила асиметрично

обмежують політичну автономію окремих держав, насамперед країн, що розвиваються, і слугують інструментом інституційного примусу. Для прикладу, деякі держави можуть дозволити собі тривале невиконання рішень Світової організації торгівлі (СОТ) у питаннях, які вони вважають потенційно важливими, тоді як інші змушені змінювати власну політику. У такій логіці переможцем є не та сторона, яка зазнає менших економічних втрат, а та, яка здатна закріпити сприятливі для себе правила, змушуючи інших адаптувати власні регуляторні та промислові режими (J. Ravenhill. Chapter 5, 2017).

Третьою складовою визначення переможця є покращення відносного становища держави, а не абсолютного в економічній системі. Міжнародна політична економія виходить з припущення економічних націоналістів, з огляду на природу торговельних війн. Міжнародна торгівля, за цим підходом, є ареною конфлікту інтересів, у якій держави орієнтуються не на абсолютні виграші (як на ситуацію зміни відносно себе в попередніх періодах), а на виграші відносні (порівнюючи з конкурентами). У цьому сенсі навіть ситуація взаємних економічних втрат може супроводжуватися різними результатами, коли одна сторона виявляється більш залежною, уразливою або обмеженою. Переможцем у торговельній війні є та держава, яка внаслідок конфлікту зміцнює свою переговорну позицію, зменшує відносну залежність або посилює відносний вплив на інших, незалежно від того, чи супроводжується це короткостроковими втратами добробуту (O'BRIEN & WILLIAMS. Theories of Global Political Economy, 2016).

Отже, з позицій теорії міжнародної торгівлі торговельна війна постає як економічно неефективне явище, що порушує принципи спеціалізації відповідно до порівняльних переваг, спотворює структуру виробництва й споживання та зменшує сукупний національний добробут. Розгляд впливу тарифів на споживчий і виробничий надлишок, структуру виробництва та умови торгівлі переконливо демонструє, що навіть для великих країн потенційні короткострокові вигоди від застосування тарифів є нестійкими та можуть бути повністю нівельовані внутрішніми втратами,

зумовленими перерозподілом ресурсів у менш продуктивні сектори економіки. У цьому сенсі торговельні війни, як правило, мають характер гри з від'ємною сумою. Водночас наявність взаємних економічних втрат не означає відсутності переможця і переможеного, оскільки суто економічний підхід фіксує лише наслідки для добробуту, не охоплюючи політичні та інституційні результати торговельного конфлікту. Саме тому оцінка торговельних війн потребує переходу до площини міжнародної політичної економії, у межах якої торговельні обмеження розглядаються як інструмент державного примусу та стратегічного впливу. З цієї точки зору переможцем у торговельній війні є та держава або коаліція держав, яка, попри наявність власних економічних втрат, спроможна зберегти або розширити політичну автономію у формуванні торговельної та економічної політики, нав'язати іншим учасникам інституційні зміни правил та покращити своє відносне становище у міжнародній економічній системі.

1.3. Порівняльний підхід дослідження торговельних війн

У сучасному академічному середовищі існує ряд обмежень щодо кількісного вимірювання тарифного навантаження та національного добробуту. Якщо говорити про оцінку тарифів, то обмеження наступні:

1. прості показники — такі як середня тарифна ставка або імпортозважений тариф — не враховують поведінкову реакцію економічних агентів;
2. агреговані тарифні показники ігнорують структуру торговельного режиму: однаковий середній тариф може супроводжуватися принципово різними наслідками для добробуту залежно від розподілу тарифів між секторами;
3. вимірювання національного добробуту в цілому є методологічно складним через необхідність врахування споживчого надлишку, виробничого надлишку.

У зв'язку з цими обмеженнями постає потреба у порівнянні одразу кількох показників, які б відображали фактичні результати торговельної війни для США. Цими показниками ми обрали (1) торговельний оборот між США та Китаєм, (2) високотехнологічний експорт та (3) кількість нетарифних заходів. Показники двосторонньої торгівлі безпосередньо відображають зміну торговельного балансу та дозволяють оцінити досягнення однієї з ключових цілей США — скорочення дефіциту. Експорт високотехнологічної продукції виступає індикатором змін у глобальних ланцюгах створення вартості та дозволяє оцінити ефективність заходів у сфері технологічної конкуренції та захисту інтелектуальної власності. Кількість нетарифних заходів відображає інституційний та регуляторний вимір торговельного протистояння, що є критично важливим для аналізу “несправедливих торговельних практик”, які декларувалися як проблема у двосторонніх відносинах США із іншими країнами. Базою даних для показників будуть Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Конференція ООН з торгівлі та розвитку та Світова організація торгівлі.

Досліджуючи показники, маємо на меті з'ясувати результати торговельної війни для кожної зі сторін. Мова про результати впливу не виключно на національний добробут населення та тарифне навантаження, про які йшлося в розділі 1.2. Також мова про результати проголошених цілей США, які відображені у щорічних звітах Офісу торгового представника США (USTR). Опираючись на показники вище, ми застосуємо порівняльний підхід для торговельної політики Дональда Трампа під час його першого президентського терміну, другого президентського терміну та його політики щодо ЄС під час двох каденцій. У роботі буде використаний метод супутніх варіацій (NORPIN). Цей метод передбачає пошук змінних, що змінюються подібно і таким чином пояснюють процес або явище в суспільних науках. Будуть розглянуті три кейси запровадження тарифів в односторонній формі адміністрацією США проти КНР та країн ЄС. Ми стверджуємо, що між перебігом запровадження тарифних заходів та їхніми результатами є стійкий зв'язок і пропонуємо пояснення цього зв'язку —

переосмисленням Сполученими Штатами міжнародних відносин та місця їхньої країни в сучасній міжнародній системі.

Застосування методу супутніх варіацій у цьому дослідженні дозволяє показати, що зміни ключових економічних індикаторів мали узгоджений характер і в сукупності вказували на відхилення від заявлених цілей торговельної політики США (привели до однакового результату відхилення). Зокрема, підвищення тарифного навантаження супроводжувалося відсутністю стійкого скорочення торговельного дефіциту, зниженням або стагнацією високотехнологічного експорту США, збереженням або посиленням позицій Китаю у відповідних секторах, а також обмеженою динамікою імпорتنих цін, що свідчить про перенесення основного тягаря тарифів на внутрішніх економічних агентів США. Перелічені показники обрані не виключно за логікою того, як вони демонструють цілі США, а й тому, що ці показники є мало сприйнятливими до впливу третіх показників. Перелічені показники більшою мірою залежать від політичних рішень, спрямованих на коригування торгівлі.

Порівняльний підхід має ряд позитивних ознак, які допоможуть встановити тенденції між трьома випадками застосування торговельних обмежень:

- а) ідіографічний вимір порівняльного методу дозволяє детально та поглиблено вивчати окремі кейси як цілісну історично конкретну конфігурацію причин і наслідків;
- б) порівняльний підхід дає можливість встановити зв'язок між незалежними та залежними змінними через спостереження їхніх варіацій у багатьох випадках;
- с) дозволяє працювати з політологічними теоріями та застосовувати інші методи аналізу для їх вдосконалення та розширення.

Проте порівняльний підхід має також обмеження:

- а) дослідження буде з малою вибіркою (якісно-порівняльне); отже, з нього складно робити масштабні пояснення;
- б) висновки можуть бути релевантними виключно для цих кейсів;
- с) дослідження значною мірою залежить від суб'єктивної інтерпретації.

Дослідницьке питання цього дослідження: чи відповідають економічні результати торговельних війн США проти Китаю та ЄС заявленим цілям?

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙН НА ПРИКЛАДІ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ (2017–2025 РР.)

2.1. Торговельна політика США: інтереси, завдання та інститути

Торговельна політика США формувалася в межах тривалої історичної еволюції, у якій послідовно змінювалися між собою три ключові підходи, що визначали її зміст і цілі (три “R” revenue, restriction, reciprocity). На першому етапі, від кінця XVIII століття до Громадянської війни (близько 1790–1860 рр.), домінувала політика фіскального спрямування (revenue), за якої імпортні тарифи використовувалися передусім як основне джерело наповнення державного бюджету. Після Громадянської війни і до періоду Великої депресії (приблизно 1860–1930-ті рр.) пріоритет змістився до політики протекціонізму (restriction), орієнтованої на обмеження імпорту з метою захисту національних виробників і стимулювання розвитку промисловості. Починаючи з 1930-х років, зокрема після ухвалення Закону про взаємні торговельні угоди 1934 року, утвердилася політика взаємності (reciprocity), що передбачає укладення міжнародних угод для взаємного зниження торговельних бар’єрів і розширення доступу до зовнішніх ринків. Саме цей підхід став основою сучасної торговельної стратегії США та, попри певні трансформації у XXI столітті, зберігає свою актуальність до сьогодні, визначаючи загальну логіку участі країни у глобальній торговельній системі (Douglas A. Irwin, 2017).

На рисунках 2.1, 2.2 та 2.3 зображена тарифна архітектура США з 2006 року по 2024 рік.

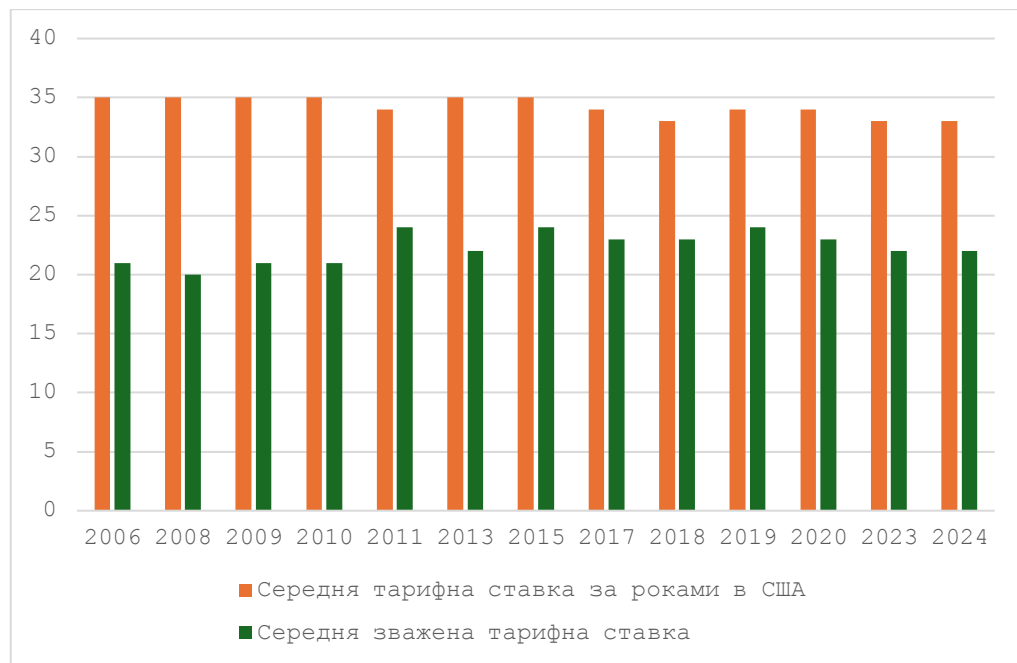


Рис. 2.1 Тарифний захист США до та після 2017 року, % Джерело: World Trade Organisation

Після 2017 року прості середні тарифні ставки залишаються стабільними на рівні 33–34%, без виражених піків чи спадів: максимальні значення 35% фіксуються в попередні роки (2006–2010, 2013–2015), тоді як мінімум у 33% спостерігається у 2018, 2023 і 2024 роках, але ці коливання не формують усталеного тренду. Натомість середньозважені ставки демонструють іншу динаміку: після локального мінімуму близько 20% у 2008 році та подальшого коливання з піками на рівні 24% (2011, 2015, 2019), після 2017 року вони стабілізуються в діапазоні 22–24% без досягнення нових мінімумів – це тренд до стабілізації високих показників. Обсяг імпорту (рис. 2.2), навпаки, виходить на нові максимуми: після локального піку 2018 року (близько 2448 млрд. дол.) і тимчасових спадів у 2019–2020 роках, він досягає абсолютного максимуму у 2024 році (майже 2950 млрд. дол.). Таким чином, якщо раніше зниження середньозважених тарифів супроводжувалося зростанням імпорту, то після 2017 року історичних максимумів навіть за відсутності подальшого зниження ефективного тарифного навантаження, що підкреслює зміну характеру торговельної політики.

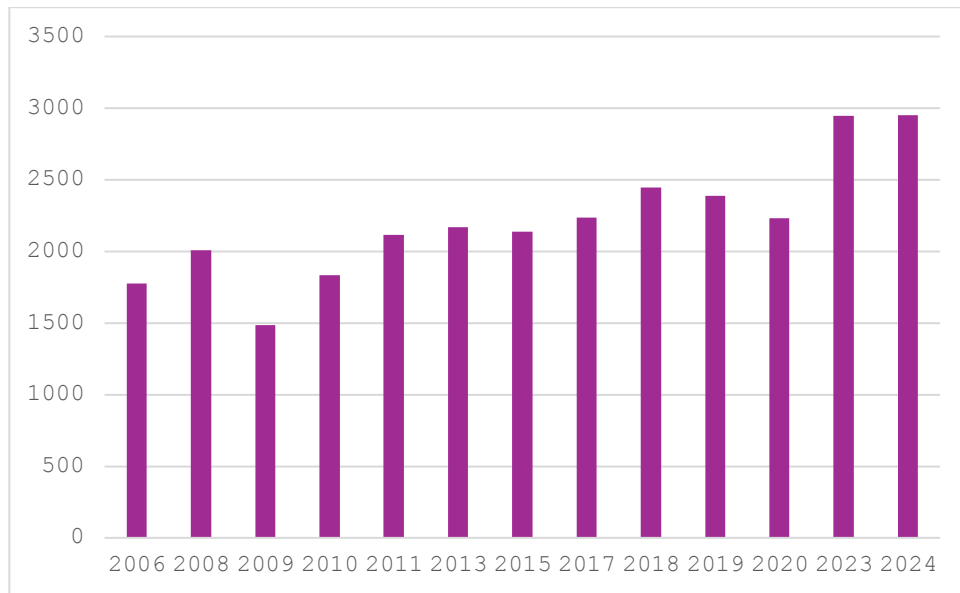


Рис. 2.2 Обсяг імпорту в США з 2006 по 2024 рр., млрд. дол. Джерело: World Trade Organisation

На рис. 2.3 зображені показники зобов'язань США перед СОТ та послуговування інструментами СОТ. Тарифна квота це той рівень імпорту, який США готові пропустити без митних стягнень для кожного члена СОТ. Special Safeguards це спеціальні тарифні обмеження, які схвалює СОТ за потреби, яку треба аргументувати через спеціальні механізми. Максимальна тарифна ставка — це рівень, за який не може виходити держава щодо оподаткування імпортного товару. Діаграма показує, що використання цих інструментів за останні 7 років у США знижується, або лишається на однаковому рівні.



Рис. 2.3 Використання США інструментів в межах СОТ Джерело: World Trade Organisation

США надають сільському господарству надзвичайно високий рівень тарифного захисту, натомість такі сектори, як машинобудування чи електроніка, отримують менше захисту. Це пояснюється через призму політичної економії. Фермери, попри те, що становлять невелику частку населення, є добре організованою групою інтересів, здатною систематично впливати на політичні процеси. На відміну від широкої маси споживачів, їхні вигоди від протекціонізму є значними, а тому фермери мають сильні стимули до лобізму. До цього додається інституційна особливість політичної системи США — Сенат та Колегія виборців надають малонаселеним аграрним штатам непропорційно велику вагу щодо ухвалення рішень. Таке політичне середовище формує сприятливі умови для підтримання високих тарифів і субсидій у сільському господарстві. Другим виміром аграрного протекціонізму є те, що сільське господарство подається як «винятковий» сектор, який нібито потребує спеціального захисту. У американському суспільстві є ряд аргументів — від продовольчої безпеки до соціально-культурної цінності сільського способу життя — які створюють феномен *agricultural exceptionalism*. Фермерські доходи також характеризуються високою волатильністю, що стимулює попит на стабілізаційні програми, тарифні бар'єри та інші форми державного страхування. Аграрні ринки є нестабільними, що робить

вимоги до державної підтримки стійкими та політично легітимними (John Beghin, 1997).

Натомість машинобудування США отримує значно менший рівень тарифного захисту. Це відбувається передусім через фрагментованість інтересів усередині галузі: машинобудування складається з величезної кількості різномірних підгалузей і компаній, які мають різні інтереси, зокрема через значну залежність від імпортованих компонентів. Тому вони часто виступають проти протекціонізму, оскільки тарифи піднімають ціну на їхні власні ресурси (John Beghin, 1997).

З 2017 року, із приходом до влади адміністрації Дональда Трампа, торговельна політика США зазнала суттєвої трансформації від усталеної моделі підтримки глобальної лібералізації торгівлі до більш протекціоністського та стратегічно орієнтованого підходу. Якщо в попередні десятиліття Сполучені Штати виступали одним із ключових промоутерів багатосторонніх торговельних домовленостей і зниження бар'єрів у межах глобальної торговельної системи, то після 2017 року пріоритет було надано захисту національного виробника, активному застосуванню тарифних інструментів та перегляду чинних торговельних угод. Торгівля дедалі більше почала розглядатися не лише як взаємовигідний механізм обміну, а й як інструмент забезпечення національної безпеки. З приходом до влади адміністрації Джозефа Байдена не відбулося повного повернення до попередньої парадигми торговельної лібералізації. Натомість було збережено значну частину запроваджених раніше тарифних механізмів та обмежувальних інструментів, які були доповнені активнішою державною підтримкою стратегічних галузей промисловості та реалізацією елементів промислової політики. Таким чином, еволюція торговельної політики США після 2017 року демонструє тенденцію до переосмислення ролі держави у сфері міжнародної торгівлі.

У таблиці 2.1 зображено порівняння особливостей торговельної політики двох адміністрацій США.

Таблиця 2.1 Порівняння торговельної політики Трампа та Байдена

Порівняльні ознаки	Адміністрація Трампа	Адміністрація Джозефа Байдена
Зміщення від глобалізації	Висувається гіпотеза, що глобалізація призвела до деіндустріалізації США та втрати робочих місць	Продовження підходів попередника. Глобалізація вибудовується за ієрархічним принципом
Превалювання національного законодавства над принципами міжнародного права	Використання положення Trade Expansion Act of 1962, зокрема розділ 232, Trade Act of 1974, розділ 301, Export Control Reform Act of 2018, International Emergency Economic Powers Act (1977) та Buy American Act of 1933	Збереження попередньої нормативної архітектури та використання Inflation Reduction Act (2022), а також CHIPS and Science Act (2022)
Зменшення залученості до багатосторонньої торговельної системи	Блокування призначення членів Апеляційного органу, що призвело до його паралічу у грудні 2019 року. Заява про те, що питання національної безпеки не підлягають зовнішньому перегляду.	Продовження блокування призначень до Апеляційного органу та відсутність ініціатив щодо відновлення його роботи. Підтримання політики обмеженої участі США в багатосторонніх механізмах торгівлі.
Стимування Китаю	Торгівля з Китаєм за умовами 2017 року є не вигідною для США. Китай використовує несправедливі торговельні практики. Уведення перших тарифних обмежень.	Розширення звинувачень Китаю: його торговельні заходи загрожують технологічній перевазі США, послаблюють стійкість ланцюгів постачання та підривають національні інтереси. Китай звинувачений в масштабних порушеннях прав людини

Інтенсивність тарифних обмежень	Зростання середньої тарифної ставки з 1,5% у 2017 році до 19,3% у 2020 році	Збереження середнього рівня тарифів. Збільшення ставки з 19,3% у 2020 році до 19,7% у 2024 році
Залучення партнерів (коаліційність)	Уведення тарифних заходів на імпорт від трансатлантичних союзників США. Були введені контрзаходи. На саміті G7 у Квебеку 2018 року торговельну політику Трампа оскаржували інші світові лідери	Координація експортного контролю з країнами G7 та співпраця у межах Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity
Індустріальна модернізація економіки	Видатки бюджету спрямовані на збільшення оборонних закупівель та компенсації підприємцям у зв'язку з тарифним тиском	Видатки бюджету спрямовані на збільшення робочих місць та розвиток виробничого сектору. Запровадження масштабних субсидій для виробничого бізнесу

Політики обох адміністрацій можна об'єднати наступними рисами: (1) зміщення від глобалізації, (2) превалювання національного законодавства над принципами міжнародного права, (3) зменшення залученості до багатосторонньої торговельної системи, (4) стримування Китаю.

Проте були і відмінності: (1) інтенсивність тарифних обмежень, (2) коаліційність, (3) індустріальний рівень політики.

Торговельна політика обох адміністрацій відображає спільний структурний відхід від принципів Вашингтонського консенсусу 1990-х років та глобалізації до контрольованої, економічної інтеграції, в якій національна безпека та технологічна перевага переважають над торговельною відкритістю. У програмі обох адміністрацій глобалізація описується як процес, що призвів до деіндустріалізації та втрати робочих місць, а отже, потребує активної корекції через перегляд угод і посилення застосування національного законодавства. Таким чином, попри різну риторику та

інструментарій, обидві адміністрації демонструють спільний перехід від універсальної лібералізації до ієрархізованої глобалізації (Schoenbaum Deglobalization, 2023).

Другим ключовим компонентом політики обох адміністрацій стало утвердження домінуючої ролі національного законодавства у формуванні та реалізації торговельної політики (Schoenbaum Thomas. Tariffs, 2023). Адміністрація Трампа активно спиралася на положення Trade Expansion Act of 1962, зокрема розділ 232, який дозволяє запроваджувати торговельні обмеження з мотивів національної безпеки. Саме на цій підставі були введені тарифи на імпорт сталі та алюмінію. Іншим ключовим інструментом став Trade Act of 1974, розділ 301 якого надає виконавчій владі повноваження реагувати на несправедливі торговельні практики іноземних держав шляхом односторонніх тарифних заходів. Застосовувалися механізми експортного контролю відповідно до Export Control Reform Act of 2018, що посилив регулювання передачі чутливих технологій. Важливу роль відігравав і International Emergency Economic Powers Act (1977), який надає президентові широкі повноваження у сфері економічних обмежень під час надзвичайних ситуацій, а також положення про державні закупівлі, зокрема Buy American Act of 1933, що став основою для протекціоністських рішень у сфері федеральних контрактів. Адміністрація Байдена, попри зміну політичної риторики, зберегла опору на ті самі законодавчі механізми. Тарифи, запроваджені на підставі розділів 232 і 301, не були скасовані, а інструменти експортного контролю отримали подальший розвиток. Додатково було розширено індустриальну політику через такі акти, як Inflation Reduction Act (2022) та CHIPS and Science Act (2022), які передбачають масштабні субсидії для стратегічних галузей (Schoenbaum Thomas. Tariffs, 2023).

Зменшення залученості США до багатосторонньої торговельної системи проявилось у конфлікті навколо механізму врегулювання спорів та численних розслідуваннях щодо американських торговельних заходів у межах Світової організації торгівлі (СОТ). Чверть усіх спорів в межах СОТ стосувалася торговельних

заходів США. При цьому в 90% випадків заходи США вважалися порушенням зобов'язань перед СОТ. Додатковим елементом конфлікту стало блокування Сполученими Штатами призначення нових членів Апеляційного органу, що призвело до його фактичної недієздатності з грудня 2019 року. Адміністрація Байдена продовжила блокування призначень до Апеляційного органу та не ініціювала відновлення його повноцінної роботи (SCHOENBAUM Paralysis of the WTO, 2024). На думку американської сторони, СОТ (1) не виправдано діє на Китай після його вступу у 2001 році зберігаючи його економічну модель планової економіки; (2) перевищує свої повноваження та створює нове торговельне законодавство; (3) нічого не робить з грубим порушенням правил в межах організації Китаєм, мова про субсидування та підтримка власних бізнесів, що викривлює ринковий механізм; (4) не має достатніх критеріїв щодо надання статусу країни, що розвивається членам організації (Єфремов Д., 2020).

Ще однією спільною рисою для адміністрацій США 2017–2025 рр. було визначення Китаю як загрози в багатьох цілком різних сферах. Починаючи з 2017 року, стримування Китаю стало центральним елементом торговельної політики США. У адміністрації Дональда Трампа це аргументували різким зростанням торговельного дефіциту з Китаєм, мовляв, Китай отримує вигоду від такої торгівлі, натомість США – ні (USTR Negotiating New Deals and Better Trade, 2017). Адміністрація Байдена з 2021 року розширила кількість звинувачень – торговельні практики Китаю названі примусовими та несправедливими для американських працівників. Ці заходи загрожують технологічній перевазі США, послаблюють стійкість ланцюгів постачання та підривають національні інтереси. Адміністрація Байдена також визначає пріоритетом протидію масштабним порушенням прав людини, включно з державною програмою примусової праці для етнічних меншин в Китаї (USTR Addressing China's Coercive and Unfair Economic Trade Practices, 2020). Отже, США з 2017 року мають спільний системний вектор до стримування зростання Китаю.

Між торговельною політикою адміністрацій Дональда Трампа та Джо Байдена є також відмінності. Серед таких — інтенсивність тарифної політики. За каденції Дональда Трампа відбулася безпрецедентна тарифна ескалація. Середній рівень мит зріс з 1,5% у 2017 році до 8,0% у 2020 році — найвищого рівня з 1943 року (Chad P. Bown PIIЕ The US-China Trade War Tariffs of 2018 and 2019, 2021). Натомість адміністрація Байдена зберегла тарифну архітектуру, але не здійснила нової масштабної ескалації. Зокрема, середній тариф США на китайський імпорт після набуття чинності “Phase One Agreement” у лютому 2020 року становив 19,3% і саме на цьому рівні був успадкований адміністрацією Байдена. Лише у вересні 2024 року відбулося обмежене підвищення ставок, яке збільшило середній тариф з 19,3% до 19,7%. З приходом наступної каденції Дональда Трампа рівень тарифних ставок зріс на більше ніж 10% за місяць і продовжив динамічно зростати (PIIЕ Chad P. Bown, 2025). Іншими словами, якщо період 2017–2020 років характеризувався активною тарифною експансією, то період 2021–2024 років — стабілізацією вже досягнутого рівня.

Ще однією відмінністю між адміністраціями Дональда Трампа та Джозефа Байдена стало залучення партнерів. Якщо адміністрація Дональда Трампа реалізовувала переважно односторонню стратегію, що ґрунтувалася на використанні тарифів як інструменту тиску навіть на найближчих союзників, то адміністрація Байдена зробила спробу інтегрувати торговельні обмеження у ширшу систему координації з партнерами. Підхід Трампа призвів до загострення трансатлантичних відносин. Адміністрація Трампа у березні 2018 року оголосила про запровадження 25% тарифів на сталь та 10% на алюміній, що імпортується до США. Деякі союзники, зокрема Індія та ЄС ввели контрзаходи. Також на саміті G7 у Квебеку 2018 року таку торговельну політику Трампа оскаржували інші світові лідери (EU tariffs on US goods come into force, 2018). Натомість адміністрація Байдена, зберігаючи більшість тарифних обмежень, намагалася вибудувати коаліційну архітектуру стримування Китаю через механізми friend-shoring, координацію експортного контролю з країнами

G7 та співпрацю у межах новоствореного Індо-Тихоокеанського економічного формату (Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity, IPEF). IPEF об'єднує 14 держав Індо-Тихоокеанського регіону, серед яких Японія, Південна Корея, Австралія, Індія та держави Південно-Східної Азії. На відміну від класичних угод про вільну торгівлю, цей формат не передбачає взаємного зниження тарифів або юридично зобов'язуючого відкриття ринків. Угода стала політичною рамкою співпраці без чітких правових зобов'язань та механізмів примусового виконання. Якщо для адміністрації Трампа пріоритетом була автономна демонстрація сили, то для адміністрації Байдена — колективне втручання (THOMAS J. SCHOENBAUM, 2024).

Адміністрація Байдена робила акцент на індустріальній трансформації США: збільшенні робочих місць, розвитку виробничого сектору та відверненні кліматичних змін. Під час каденції Байдена вводиться обов'язкова вимога щодо вмісту вітчизняної продукції від 50 до 75 відсотків. Також адміністрація з 2021 року збільшує цінові преференції для вітчизняних кінцевих продуктів та будівельних матеріалів. Політика адміністрації Байдена «Buy American» є ключовим аспектом американської промислової політики, прийнятої Конгресом у вигляді чотирьох законів, які субсидують ключові сектори економіки США. Закон про американський план порятунку (2021) передбачає близько 40 млрд. дол. промислових субсидій; Закон про інфраструктуру та робочі місця (2021) додає близько 1,2 трильйона доларів; Закон про зниження інфляції (2022) містить близько 369 мільярдів доларів субсидій на електромобілі та відновлювані джерела енергії; а Закон про мікросхеми (2022) додає 252,7 мільярда доларів субсидій на технологію напівпровідникових мікросхем (Thomas J. Schoenbaum. Buy American, 2023). Натомість під час каденції Трампа додаткові витрати бюджету було покладено на збільшення оборонних видатків та компенсації фермерам, які постраждали від торговельної війни. Індустріальних програм не було запроваджено (Humeysa Pamuk, 2019) (Amanda Macias, 2019).

Еволюція торговельної політики США у 2017–2025 рр. демонструє не ситуативну зміну напрямку адміністрацій, а глибоку трансформацію самої логіки

американської економічної стратегії. Попри відмінності в риториці, стилі та інструментарії, політика адміністрацій Дональда Трампа та Джозефа Байдена відображає спільний структурний відхід від моделі ліберальної глобалізації 1990-х років до протекціонізму. Джозеф Байден свідомо продовжував торгівельну політику Трампа, з огляду на наведені дані з трьох причин: (1) його політика “Buy Americans” спрямована на підтримку середнього класу – протекціонізм це один із способів захисту працівників; (2) тарифи були збережені як ефективний інструмент політичного та економічного тиску на Китай, водночас не створюючи значних короткострокових політичних витрат усередині країни, оскільки їхній основний тягар припадав на бізнес, а не безпосередньо на виборців; (3) демонтаж уже запровадженої тарифної системи вимагав би значних політичних і економічних витрат, включно з втратою переговорних позицій США та ризиком негативної реакції з боку внутрішніх груп інтересів, які адаптувалися до нових умов.

2.2. Фаза 1 торговельної суперечки між США та Китаєм 2018 – 2020 років: дослідження заходів та результатів

У 2017 році адміністрація США заклала юридичні підвалини майбутньої торговельної війни. Початком стало самостійне ініціювання США розслідування за розділом 301 Закону про торгівлю 1974 року, оголошене 18 серпня 2017 р. В подальшому у 2018 році конфронтація перетворилася на системну тарифну війну. 22 березня 2018 р. США оприлюднили результати розслідування 301, звинувативши Китай у масштабних порушеннях у сфері інтелектуальної власності. Одразу після цього були оголошені ініціативи щодо тарифів на приблизно 50 млрд дол. китайського імпорту. США опублікували списки товарів для оподаткування 25-відсотковими тарифами, що склалися переважно з промислових компонентів, машин і електроніки. Китай відповів симетричними заходами, оголосивши тарифи на американські товари аналогічного обсягу. 6 липня 2018 р. почав діяти перший транш

американських тарифів на 34 млрд дол., на що Китай відповів дзеркально. 23 серпня 2018 р. відбувся другий етап обсягом 16 млрд дол. з кожного боку. Кульмінацією ескалації став вересень 2018 р., коли США запровадили 10-відсоткові тарифи на імпорту із Китаю вартістю 200 млрд дол., а Китай відповів тарифами на 60 млрд дол. американського експорту. У травні 2019 р. США підвищили раніше запроваджений тариф на 200 млрд дол. китайського імпорту з 10% до 25% у зв'язку зі стагнацією переговорів, а Китай у відповідь підвищив ставки на свою групу товарів вартістю 60 млрд дол. Влітку того ж року США оголосили про намір запровадити тарифи на фактично весь залишок імпорту з Китаю, охоплюючи додаткові близько 300 млрд дол. — насамперед споживчі товари, включно зі смартфонами, одягом та іграшками. Частина цих тарифів була введена восени 2019 р., хоча реалізацію найпотужнішої хвилі тарифів, яка мала набути чинності у грудні, зрештою, було відкладено і не запроваджено. Пізніше у січні 2020 року була підписана угода Phase One, яка зупинила підвищення тарифів з обох сторін.

Ця угода стала першою спробою часткової деескалації конфлікту. На відміну від традиційних угод про лібералізацію торгівлі, Phase One передбачала встановлення конкретних зобов'язань Китаю щодо збільшення імпорту американських товарів і послуг, а також часткове коригування тарифної політики США. У цьому підрозділі спробуємо оцінити результати першої фази торговельної війни, яка закінчилася угодою Phase One, та визначити, чи була торговельна війна виграною її ініціатором, Сполученими Штатами.

Під час початку першої фази торговельної війни Дональд Трамп проголосив декілька цілей: 1) примусити Китай зупинити несправедливі торговельні практики; 2) домогтися від Китаю відкриття ринку ширше для американських виробників; 3) посилити захист американської інтелектуальної власності та технологій; 4) зменшення торговельного дефіциту між США та Китаєм (USTR Negotiating New Deals and Better Trade, 2017).

Для емпіричної оцінки результатів першої фази торговельної суперечки доцільно проаналізувати кілька економічних індикаторів, які відображають як масштаби застосованих торговельних заходів, так і їхні практичні наслідки для двосторонніх економічних відносин. Зокрема, йдеться про (1) торговельний оборот між США та Китаєм, (2) високотехнологічний експорт та (3) кількість нетарифних заходів. Сукупний аналіз цих показників дозволяє оцінити, чи призвели застосовані інструменти торговельної політики до досягнення заявлених цілей.

Для оцінки впливу торговельної війни на двосторонні торговельні відносини США та Китаю дослідники (Чад П. Боун, Мері Аміті, Стівен Дж. Реддінг та інші) часто порівнюють обсяги торговельних потоків. Для уніфікації таких даних та досягнення прозорості у цій роботі ми використовуємо дані Міжнародного валютного фонду (Direction of Trade Statistics (DOTS)) ((STA), n.d.). Дані можуть відрізнятися від матеріалів інших дослідників з огляду на: 1) різницю між даними експорту та імпорту (коли національні бази даних експорту та імпорту не збігаються невідомо чиїм даним віддасть перевагу дослідник); 2) різну оцінку вартості товарів; 3) часову різницю в реєстрації операцій (фіксація товару від відправника до країни-отримувачки відбувається з часовим лагом).

У таблиці 2.2 зображені показники двосторонньої торгівлі США з Китаєм з 2013 по 2016 рр..

Таблиця 2.2 Торгівля США з КНР з 2013 по 2016 рр., млрд. дол. Джерело:
International Monetary Fond

	2013	2014	2015	2016
Експорт товарів	121,7	123,7	116,2	115,8
Імпорт товарів	440,4	466,8	481,9	462,8
Торговельний баланс	-318,7	-343,1	-365,7	-347,0

Таблиця відображає дисбаланс у торгівлі США з Китаєм ще задовго до приходу до влади адміністрації Дональда Трампа.

У таблиці 2.3 зображені показники двосторонньої торгівлі США з Китаєм за відповідний період 2017 по 2020 рік.

Таблиця 2.3 Торговля США з КНР з 2017 по 2020 рр., млрд. дол. Джерело: International Monetary Fond

	2017	2018	2019	2020
Експорт товарів	130,0	120,3	106,5	124,6
Імпорт товарів	505,2	538,5	449,1	432,5
Торговельний баланс	-375,2	-418,2	-342,6	-308,0

У порівнянні торгівлі між цими періодами можна побачити системну проблему недостатнього експорту США. Він зростає повільно та періодами навіть менший за попередній період спостереження.

На початку торговельного конфлікту між США та КНР у 2017 році спостерігався значний дисбаланс у двосторонній торгівлі. Імпорт США з Китаю становив 505,2 млрд дол., тоді як експорт США до Китаю складав лише 130 млрд дол. Таким чином, негативне сальдо торговельного балансу США досягало -375,2 млрд дол. Дійсно, як заявляли представники адміністрації Трампа під час першого його терміну, торговельний баланс для США у такій двосторонній торгівлі є негативним. Одна із цілей, яка була заявлена, — це виправлення торговельного балансу.

У 2018 році, коли почали активно застосовуватися митні тарифи, імпорт китайських товарів до США навіть зріс до 538,5 млрд дол., тоді як експорт США до Китаю скоротився до 120,3 млрд дол. У результаті торговельний дефіцит збільшився до -418,2 млрд дол., що стало найбільшим показником за досліджуваний період. На початковому етапі торговельної війни введені тарифні заходи не призвели до негайного скорочення дисбалансу. Це пов'язано з пізнім набуттям чинності перших

тарифних ставок. Перший етап цих тарифів набув чинності 6 липня 2018 року і охоплював імпорт на суму 34 млрд. дол. Ще однією причиною збільшення дисбалансу стало те, що американські компанії прискорювали імпорт китайських товарів до набуття тарифами чинності. (Chad P. Bown and Melina Kolb, 2025).

У 2019 році, коли тарифні обмеження почали діяти повною мірою, відбулося помітне скорочення двосторонньої торгівлі. Імпорт США з Китаю знизився до 449,1 млрд дол., що частково пояснюється підвищенням тарифних ставок до 25% на значну частину китайського імпорту, а також переорієнтацією частини виробничих ланцюгів на інші країни. Одночасно Китай підвищив тарифи на ряд американських товарів, що призвело до зниження експорту США до Китаю до 106,5 млрд дол. (Chad P. Bown and Melina Kolb, 2025)

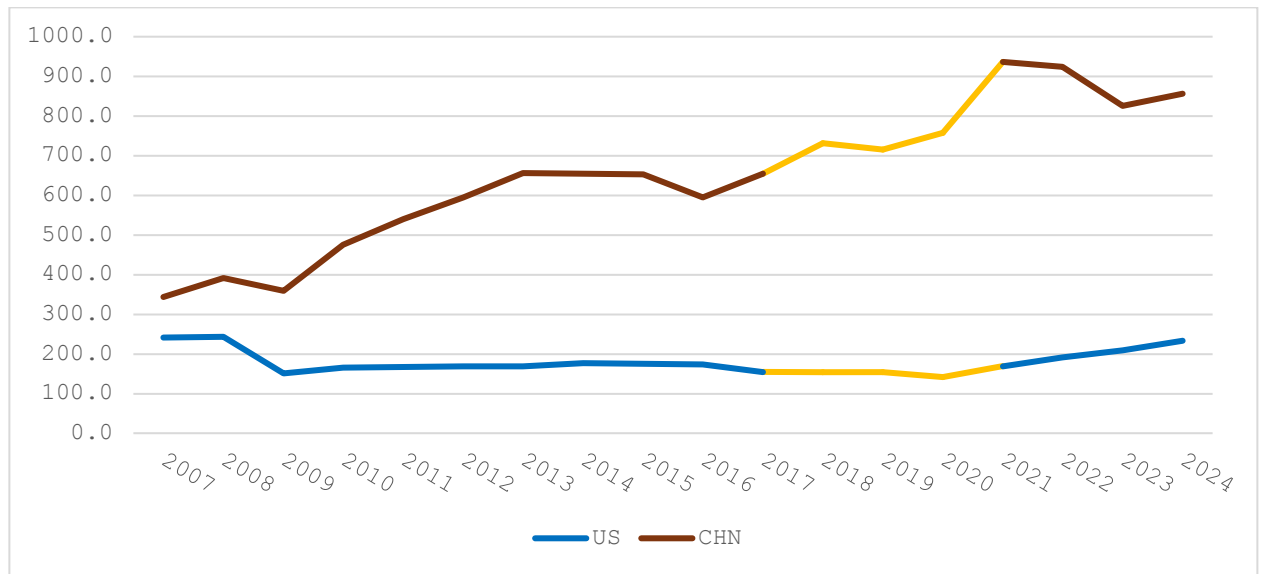
У 2020 році сторони підписали Phase One, відповідно до якої Китай зобов'язувався збільшити закупівлі американських товарів приблизно на 200 млрд дол. порівняно з рівнем 2017 року. Хоча більшість тарифів залишалася чинною, ця угода сприяла частковому відновленню експорту США до Китаю. Це відображено у статистичних даних: експорт США зріс до 124,6 млрд дол., тоді як імпорт з Китаю продовжив скорочуватися. У результаті дефіцит торговельного балансу США у двосторонній торгівлі зменшився до -308 млрд дол. (Chad P. Bown and Melina Kolb, 2025).

У підсумку, можна сказати, що проблема зі значним дисбалансом у торгівлі між США та Китаєм триває задовго до приходу до влади Дональда Трампа. Тарифні обмеження впливають на обсяги імпорту, і політика адміністрації Трампа наближає його до виконання проголошених цілей, проте результати не є значними.

Для розуміння впливу торговельної війни на ланцюги створення вартості порівняємо показники експорту високотехнологічної продукції в США та Китаї.

Експорт високотехнологічної продукції — це товари з високою часткою витрат на дослідження та розробки, такі як продукція авіакосмічної галузі, комп'ютери, фармацевтичні препарати, наукові прилади та електрообладнання.

На графіку 2.1 зображені показники обсягу експорту технологічної продукції за роками. Дані подано у млрд. дол. (World Bank Group, 2026).



Графік 2.1 Технологічний експорт США та Китаю, млрд. дол. Джерело: World Bank Group

Китай стабільно експортує більше високотехнологічної продукції, ніж США, починаючи з 2007 року. Різниця з часом суттєво зростає, особливо після 2010 року. Китай у пікові роки має експорт у 4 рази більший, ніж у США. Помітний спад спостерігається в обох країнах під час фінансової кризи 2009 року.

З 2017 року, з моменту приходу до влади Дональда Трампа та початку перших розслідувань торговельних практик Китаю, динаміка експорту високотехнологічної продукції в США була невисокою. З 2017 по 2020 рр. відбувався спад показника з 155 млрд. дол. до 142 у 2020 році. Лише після 2020 року показник змінив тренд. За цей період для США показник був рекордно низьким (за винятком фінансової кризи 2009 року). Такий різкий спад спостерігається лише за період 2017-2020 рр. з поміж всього набору даних.

Для Китаю показник високотехнологічного експорту зростав протягом всього періоду торговельної війни 2017–2020 рр., за винятком несуттєвого зниження у 2019 році на 15 млрд. дол. Показник зріс зі 653 млрд. дол. у 2017 році до 758 млрд. дол. у

2020 році. Тренд на зростання спостерігається надалі. За підсумками наступного року зростання відбулося одразу на майже 200 млрд. дол.

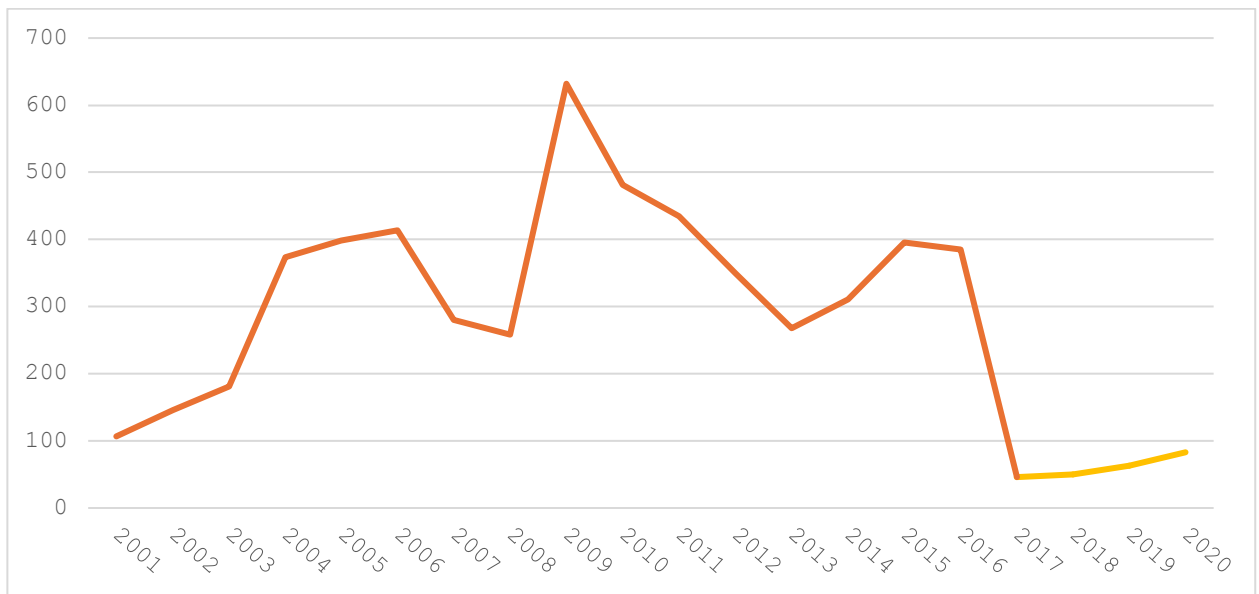
Отже, за підсумками порівняння, проголошена Сполученими Штатами ціль щодо захисту американських технологій частково не була досягнута з огляду на зниження виробничих потужностей щодо технологічних товарів США. Натомість Китай кратно збільшував виробництво таких товарів. США не змогли обвалити експорт Китаю, який зберіг статус високотехнологічної світової фабрики. Отже, динаміка експорту високотехнологічної продукції свідчить про те, що у короткостроковій перспективі торговельна війна не призвела до суттєвого послаблення позицій Китаю у глобальних ланцюгах створення вартості.

Для подальшого дослідження торговельної війни ми порівнюємо нетарифні заходи США та Китаю. Включення нетарифних заходів у дослідження дає змогу точніше оцінити, чи були досягнуті стратегічні цілі США — зокрема щодо захисту інтелектуальної власності та стратегічної цілі відкриття китайського ринку для США ширше, а також щодо застосування несправедливих торговельних практик Китаєм. Джерелом даних ми обрали сервіс “Trains”, який діє під егідою Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD) (UNCTAD, Trains, 2026).

Розслідування Торгового представника США дає підстави вважати, що нетарифні заходи є одними із *«несправедливих торговельних практик»*, які ставить собі за ціль зупинити адміністрація Дональда Трампа. Розділ 301 Закону про торгівлю 1974 року США визначає три категорії дій, політик або практик іноземної держави, які потенційно можуть бути предметом судового розгляду: (i) порушення торговельних угод; (ii) дії, політики або практики, які є невинуватеними (визначені як такі, що суперечать міжнародним правовим свободам США) і які обтяжують або обмежують торгівлю США; та (iii) дії, політика або практика, що є необґрунтованими або дискримінаційними та обтяжують або обмежують торгівлю США. У розділі 301 термін *«дискримінаційний»* визначається як такий, що «включає, у відповідних випадках, будь-які дії, політику та практику, які позбавляють товари, послуги або

інвестиції Сполучених Штатів національного режиму або режиму найбільшого сприяння». *«Необґрунтовані» дії, політика або практика — це такі, що «хоча й не обов’язково порушують або суперечать міжнародним юридичним правам Сполучених Штатів, але в іншому є несправедливими та нерівними»* (Core Elements of Section 301 USTR, 2018).

На графіку 2.2 зображена кількість нетарифних заходів Китаю проти світу, зокрема США, з періоду, коли такі заходи почали підвищуватися вище 100 одиниць за рік (період помітної динаміки).

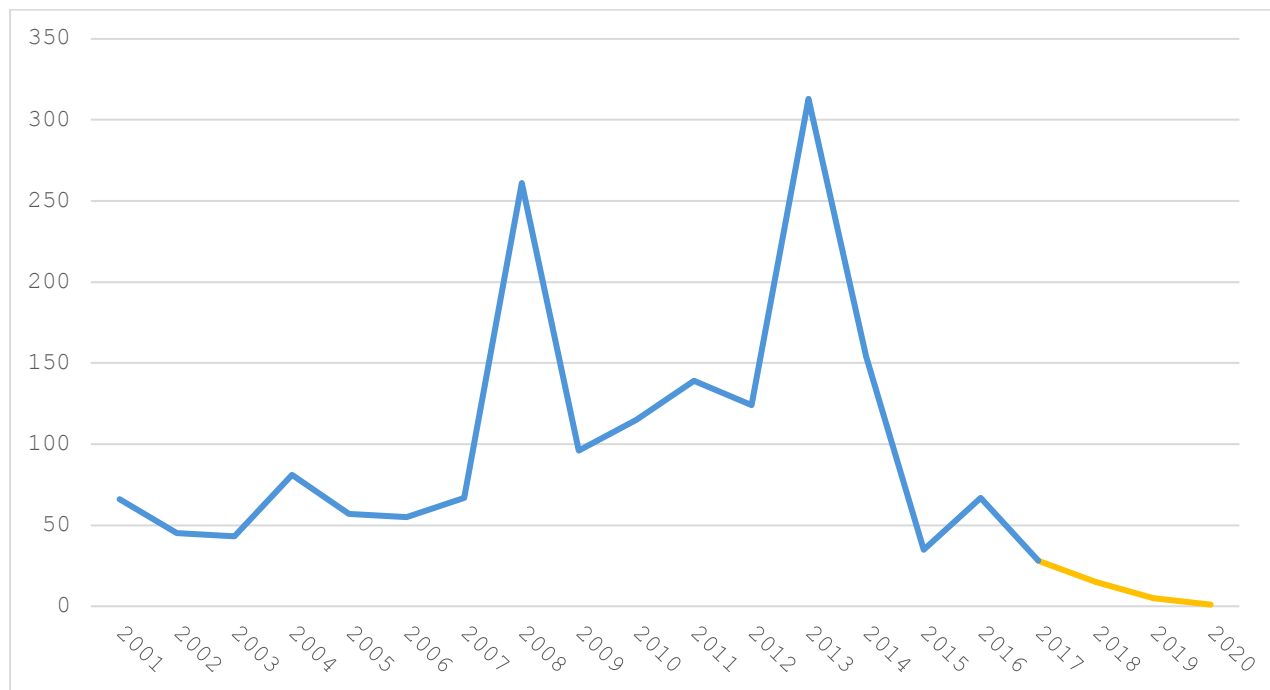


Графік 2.2 Кількість нетарифних заходів Китаю проти світу з 2001 по 2020 рр., шт.
Джерело: UNCTAD

Динаміка нетарифних заходів Китаю щодо світу демонструє кілька чітко виражених етапів. У 2001–2006 роках спостерігається стрімке зростання їх кількості — зі 107 до 414 заходів, що свідчить про активне нарощування регуляторних інструментів у період після вступу Китаю до СОТ. У 2007–2008 роках відбувається певне зниження, однак уже у 2009 році фіксується різкий пік до 632 заходів, що можна пов’язати з реакцією на глобальну фінансову кризу. Надалі у 2010–2016 роках простежується поступове зниження з окремими коливаннями, але рівень залишається відносно високим (переважно в межах 268–481 заходу на рік). Починаючи з 2017 року,

відбувається різкий обвал показника до 46 заходів, після чого у 2018–2024 роках зберігається стабільно низький рівень із незначними коливаннями (від 36 до 83).

На графіку 2.3 зображено кількість нетарифних заходів проти світу, зокрема Китаю від США. Дані подані за відповідний період, що співпадає з поданим для Китаю (2001-2020 рр.)



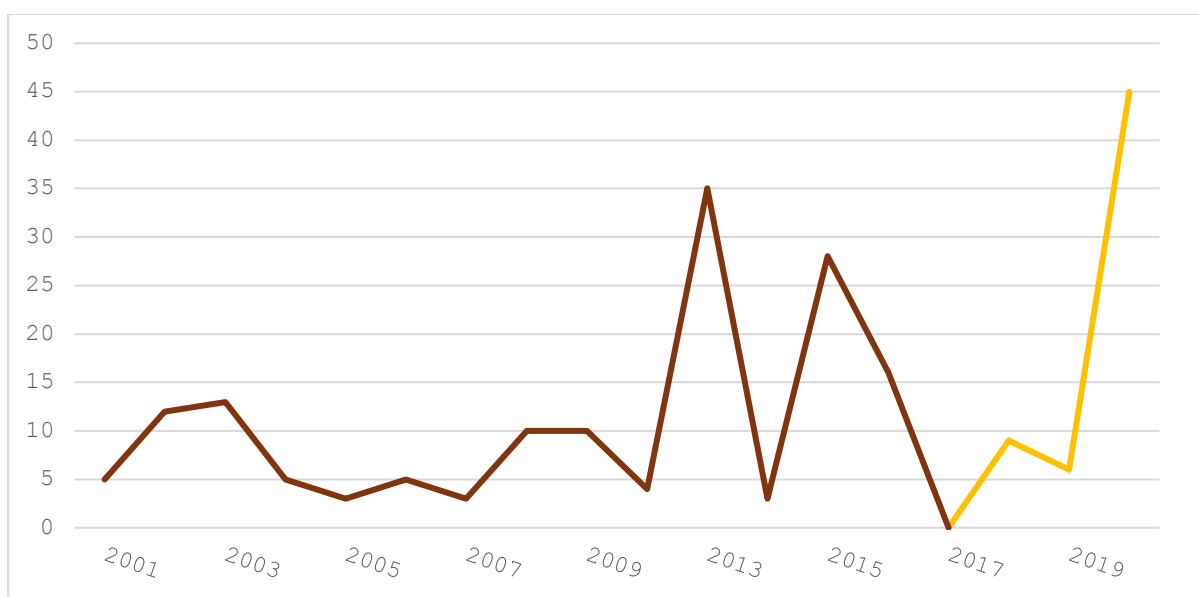
Графік 2.3 Кількість нетарифних заходів США проти світу з 2001 по 2020 рр., шт.
Джерело: UNCTAD

У 2001–2007 роках кількість нетарифних заходів США залишалася низькою і стабільною. Різкий сплеск у 2008 році та подальші коливання до 2013 року відображають реакцію на глобальну фінансову. Водночас після 2013 року спостерігається чітка тенденція до зниження, яка переходить у стрімке падіння після 2017 року.

Обидві країни демонструють спільну тенденцію до скорочення кількості нових нетарифних заходів після 2017 року. Водночас їх траєкторії відрізнялися: Китай тривалий час підтримував значно вищий рівень таких заходів, тоді як у США вони

мали більш нестабільний характер із різкими сплесками в окремі періоди. Важливо, однак, що саме у фазі торговельної війни ці відмінності частково згладжуються — зниження показників у обох випадках може вказувати на стійкий зв'язок між початком торговельної війни та зниженням кількості нетарифних бар'єрів. Могла відбутися зміна інструментів впливу, де нетарифні заходи більше не мали суттєвої цінності.

На графіку 2.4 зображена кількість нетарифних заходів Китаю відносно США.



Графік 2.4 Кількість нетарифних заходів Китаю виключно стосовно США, шт.
Джерело: UNCTAD

З 2009 року динаміка кількості нетарифних заходів суттєво посилюється. Нестабільні коливання спостерігалися до 2020 року зі змінами трендів. За 2017 рік тарифних заходів не спостерігалось, але до 2020 року кількість виросла до рекордного показника 45 заходів. Повертаючись до графіка 2.2.2, суттєва більшість тарифних заходів вводилася Китаєм саме проти США протягом торговельної війни, оскільки показники нетарифних заходів проти світу були найменшими відносно інших років.

Натомість США взагалі не використовували нетарифні заходи щодо Китаю протягом та за підсумками торговельної війни (2017–2020 рр.). UNCTAD таких даних не фіксує.

За підсумком, після 2017 року, тобто з початком активної фази торговельної війни, обидві країни демонструють зниження кількості нових нетарифних заходів. Це може свідчити про відхід від них як інструменту, зокрема, переорієнтацію на тарифні обмеження або інші механізми тиску. Водночас на відміну від США, Китай продовжував застосовувати нетарифні заходи цілеспрямовано щодо американських товарів. Отже, попри декларовані цілі США — обмежити «несправедливі торговельні практики» Китаю, захистити інтелектуальну власність та відкрити китайський ринок, результати свідчать, що жодна з цих цілей не була виконана повною мірою. Китай тільки посилив тиск на американських експортерів, а США повністю припинили захист інтелектуальної власності через нетарифні заходи. «Несправедливі торговельні практики» від Китаю продовжували впроваджуватися.

Отримані результати свідчать, що перша фаза торговельної війни між США та Китаєм у 2018–2020 роках лише частково відповідала заявленим цілям американської сторони, але цілком узгоджувалася з логікою наступального меркантилізму. Якщо оцінювати її суто за економічними критеріями, то результати були обмеженими. На початковому етапі тарифи не лише не скоротили дефіцит, а й у 2018 році навіть супроводжувалися його збільшенням. У 2019–2020 роках двостороння торгівля дійсно скоротилася, а дефіцит США у торгівлі з Китаєм зменшився, однак це відбулося переважно за рахунок падіння імпорту. Угода Phase One також не забезпечила повного виконання китайських зобов'язань, а тому не стала механізмом остаточного врегулювання конфлікту.

Результати першої фази торговельної війни демонструють меркантилістську логіку: її метою є не короткострокова цінова перемога, а стратегічна перебудова умов взаємозалежності. Функція цих дій полягала у поданні дорогого сигналу рішучості, у демонстрації готовності США приймати власні економічні втрати заради довгострокових геоекономічних вигравів, а також у примушенні Китаю та транснаціонального бізнесу адаптуватися до нових правил доступу до американського ринку. У цьому розділі наведені факти щодо того, що США провалили всі заявлені

цілі. Проте вони не тільки заявили про свою перемогу, а й продовжили подібну політику після 2025 року.

2.3 Динаміка торговельного протистояння США проти Китаю з 2025 року

Після 2025 року тарифний захист США різко посилювався і досяг рівнів, які суттєво перевищують як довоєнний період, так і показники попередніх адміністрацій. Середній тариф на імпорт із Китаю станом на листопад 2025 року зріс до приблизно 47,5% і поширився на 100% товарів, тоді як на початку 2025 року він був близько 20–21%. Загалом під час другої адміністрації тарифи піднялися ще на 26,8 відсоткового пункту, що перевищує весь приріст за 2017–2021 роки. Паралельно США підвищили тарифи і щодо інших країн. У травні 2025 року середній тариф на китайський імпорт тимчасово досяг пікового значення 127,2%, перш ніж бути знижений (Chad P. Brown (PIIE), 2026).

Ескалація нової хвилі торговельної війни розгорталася поетапно. Початок було покладено 4 лютого та 4 березня 2025 року, коли США двічі підвищили тарифи на китайський імпорт на +10 п.п. в обох випадках, охопивши весь обсяг торгівлі. Далі обмеження поширилися на стратегічні галузі: 12 березня — нові тарифи на сталь і алюміній, 3 квітня — на автомобілі, 3 травня — на автокомпоненти. Найгостріша фаза припала на квітень: 5 квітня (+10 п.п.), 9 квітня (+74 п.п.) і 10 квітня (+41 п.п.), що разом дало приблизно +125% додаткових тарифів. У відповідь Китай довів свої тарифи до піку 147,6% у середині квітня, а 10 квітня запровадив тариф 84% на весь імпорт зі США (покриття — 100%). Перелом настав після переговорів у Женеві: з 14 травня сторони погодилися знизити взаємні підвищення до 10%, у результаті чого середній тариф США впав із 127,2% до 51,8%, а китайський — до значно нижчого рівня. Подальші домовленості призвели до ще одного зниження, і станом на листопад 2025 року тарифи стабілізувалися приблизно на рівні 47,5% (США) і 31,9% (Китай),

залишаючись значно вищими, ніж до початку ескалації (Chad P. Bown (PIIE), 2026) (Chad P. Bown (PIIE), 2026).

Деескалація продовжилася у втіленні угоди в Республіці Кореї в листопаді 2025 року (The White House, 2025). Китайці в межах угоди зобов'язалися:

- 1) послабити експортний контроль на рідкісноземельні метали та критичні матеріали;
- 2) припинити або обмежити постачання прекурсорів фентанілу;
- 3) скасувати тарифи й нетарифні обмеження проти США;
- 4) відновити масштабні закупівлі американської аграрної продукції (передусім сої);
- 5) припинити тиск на американські компанії, зокрема у напівпровідниковому секторі;
- 6) відновити окремі канали торгівлі та продовжити дію тарифних винятків.

США натомість:

- 1) знизити частину тарифів на китайський імпорт (на 10 п.п.), зберігши базову ставку;
- 2) продовжити призупинення підвищених взаємних тарифів до листопада 2026 року;
- 3) пролонгувати дію тарифних винятків (Section 301);
- 4) на один рік призупинити розширення експортного контролю щодо китайських компаній;
- 5) відкласти реалізацію додаткових обмежувальних заходів у морському, логістичному та суднобудівному секторах, продовжуючи переговори з Китаєм.

Угода фактично не є кінцем протистояння, оскільки більшість пунктів угоди укладена тимчасово на один рік. В угоді також є недеталізовані формулювання, наприклад, вести подальші переговори щодо секторів морського транспорту, логістики

та суднобудування. Проте угода є суттєвим кроком до повноцінного припинення протистояння.

Подальший розвиток відносин між США та Китаєм у 2026 році характеризується збереженням відносної стабільності, а не повноцінної нормалізації. Обидві сторони розглядають поточний період як можливість для часткового перезавантаження відносин, однак водночас залишаються суттєві структурні суперечності. Зокрема, Китай прагне розширення економічної співпраці — зменшення технологічних обмежень, доступу до інвестицій та зняття санкцій щодо китайських компаній, тоді як США продовжують використовувати тарифні інструменти як важелі стратегічного тиску. Протягом 2026 року очікується ряд зустрічей та взаємних візитів глав держав, які мають показати вектор подальших відносин між США та Китаєм (Wu Xinbo, 2026).

Адміністрація Дональда Трампа 2025 року проголосила нові цілі торговельної політики: 1) вперше ціллю визначено перетворення США на “виробничу економіку” (це країна, що складається з взаємопов’язаних спільнот, орієнтованих на виробництво промислових товарів, сільськогосподарської продукції, послуг та знань); 2) використання тарифів як системного інструменту торговельної політики (вперше про це заявили на офіційному рівні зовнішньополітичного курсу) (USTR, 2025). США в 2025 році відмінно від усіх попередніх поставили за ціль перегнати Китай в інноваціях та виробництві.

Загальна структура політики “America First” залишилася. Мова про наступні цілі: 1) зменшення хронічного торговельного дефіциту, 2) протидія негативним торговельним практикам, 3) дотримання жорсткої політики стосовно Китаю (була визначена пріоритетом з огляду на порушення Китаєм угоди Phase One) (USTR, 2025).

Для дослідження новітньої торговельної війни (з 2025 року) ми порівняємо дані уже знайомих нам показників з розділу 2.2.2 (торговельний оборот між США та Китаєм, (2) високотехнологічний експорт та (3) кількість нетарифних заходів).

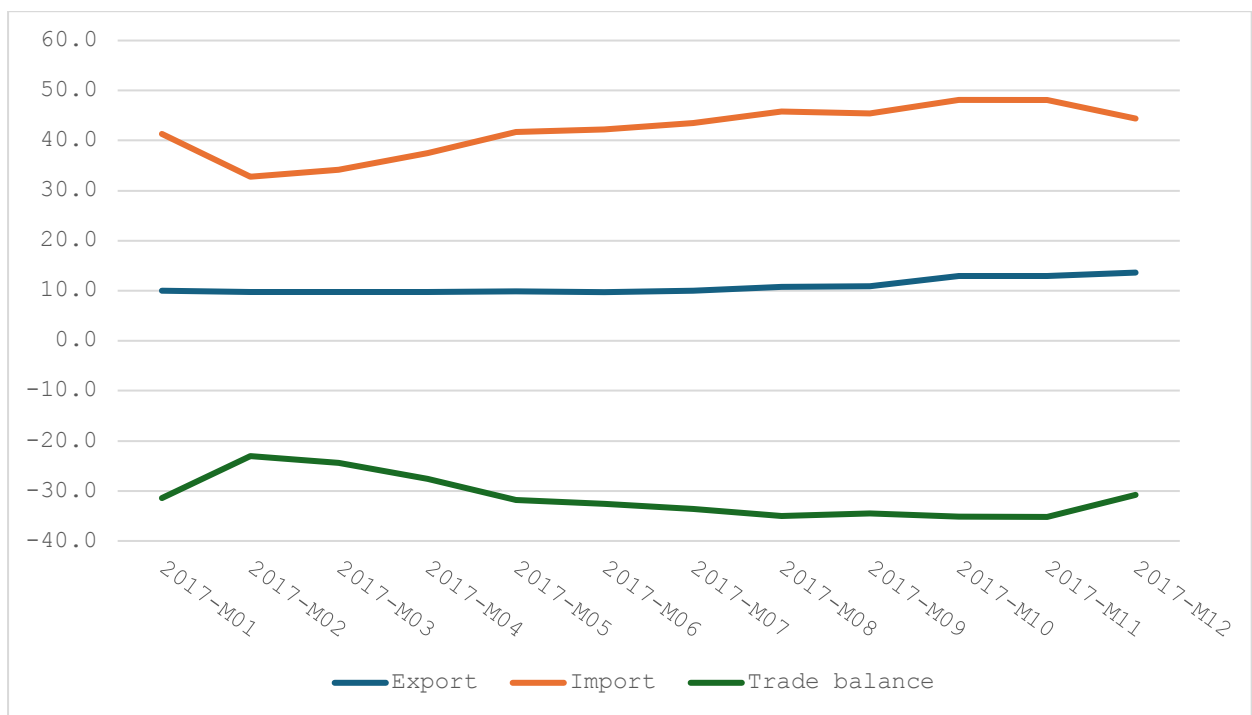
У таблиці 2.4 зображені показники двосторонньої торгівлі США з Китаєм за період з 2022 року по 2025 рік включно.

Таблиця 2.4 Торгівля США з КНР з 2022 по 2025 рр., млрд. дол. Джерело: International Monetary Fond

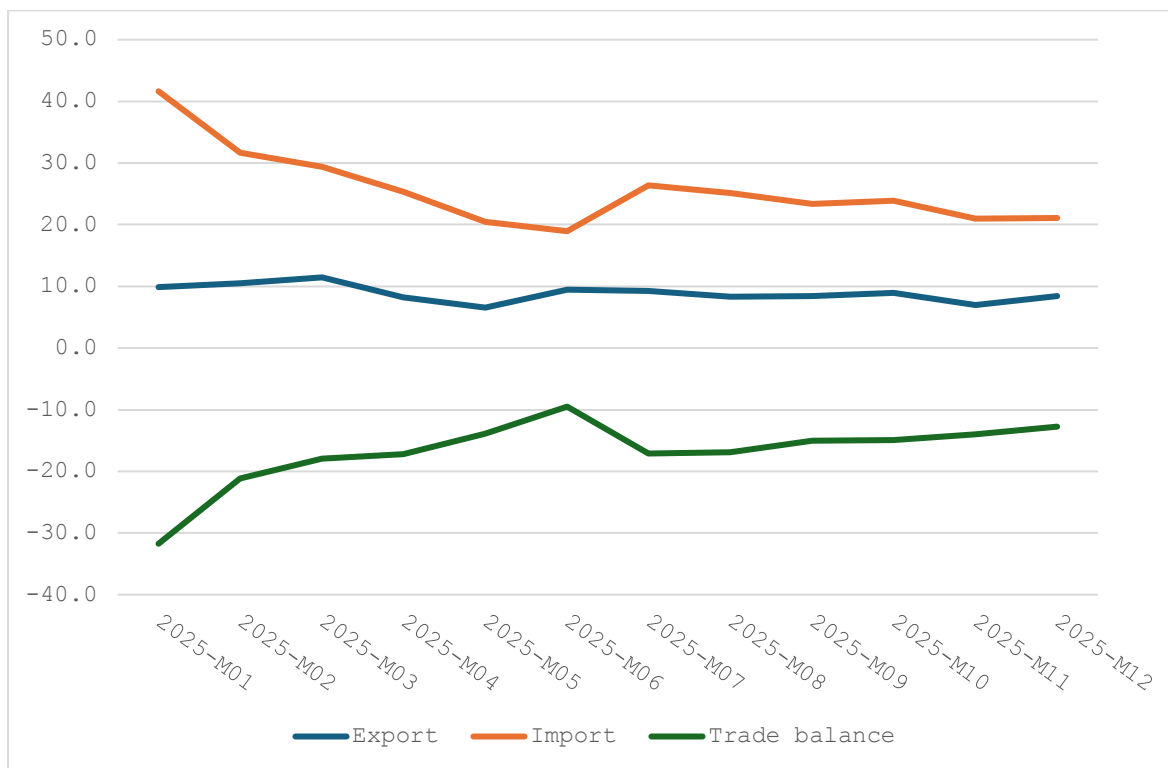
	2022	2023	2024	2025
Експорт товарів	154,0	147,8	143,5	106,3
Імпорт товарів	536,3	427,2	438,9	308,4
Торговельний баланс	-382,3	-279,4	-295,4	-202,1

Динаміка двосторонньої торгівлі США з Китаєм у 2022–2025 роках відображає перехід від відносно стабільного періоду до різкого спаду в умовах нової хвилі торговельного протистояння, що розгорнулася саме на початку 2025 року (у лютому). У 2022–2024 роках, попри зниження експорту США з 154,0 млрд дол. до 143,5 млрд дол. та скорочення імпорту з 536,3 млрд дол. до 438,9 млрд дол., ці зміни мали поступовий характер. Натомість у 2025 році, після різкого підвищення тарифів, відбулося суттєве падіння обсягів торгівлі: експорт США до Китаю скоротився до 106,3 млрд дол., а імпорт — до 308,4 млрд дол. Відповідно, торговельний дефіцит зменшився до -202,1 млрд дол. порівняно з -295,4 млрд дол. у 2024 році. Торговельна війна 2025 року, з огляду на ці дані, мала суттєвий вплив на торговельний оборот між країнами порівнюючи з періодом кількох років до її початку.

На графіках 2.5 та 2.6 зображена торгівля між США та КНР помісячно у 2017 та 2025 рр. відповідно. Ці дані наведено для порівняння двох торговельних війн (перша фаза та сучасність).



Графік 2.5 Помісячний торговельний оборот між США та Китаєм у 2017 році, млрд. дол. Джерело: International Monetary Fund



Графік 2.6 Помісячний торговельний оборот між США та Китаєм у 2025 році, млрд. дол. Джерело: International Monetary Fund

Динаміка помісячних показників торгівлі свідчить про різний характер торговельних війн 2017 та 2025 років. У 2017 році, попри початок першої хвилі протистояння, обсяги торгівлі залишалися відносно стабільними: експорт США коливався в межах приблизно 9–13 млрд дол. на місяць, імпорт — 33–48 млрд дол., а торговельний дефіцит поступово зростав, досягаючи пікових значень наприкінці року. Це вказує на те, що початкові тарифні заходи мали обмежений і поступовий вплив на торговельні потоки. Натомість у 2025 році спостерігається значно різкіша реакція: після початку ескалації у лютому–квітні імпорт із Китаю стрімко скорочується (з понад 40 млрд. дол. до близько 20–25 млрд дол. у другій половині року), експорт також знижується, а торговельний дефіцит, як наслідок також знижується (до приблизно -13 млрд дол. наприкінці року). Така динаміка свідчить, що якщо у 2017 році торговельна війна мала радше обмежений ефект, то у 2025 році вона призвела до швидкого згортання двосторонньої торгівлі. Водночас дослідники заявляють, що експорт без початку торговельної війни міг бути значно вищим для США зараз (Chad P. Bown, 2026).

Отже, показники торгівлі можна інтерпретувати наступним чином – є цілком обґрунтоване та суттєве досягнення цілі політики “America First”: зменшення торговельного дефіциту, адже за рік дефіцит зменшився трохи більше ніж вдвічі, якщо опиратися на щомісячні показники. Якщо підсумувати показник за рік, то зменшення було також суттєвим – трохи менше ніж 100 млрд. дол. Проте зменшення дефіциту зумовлено не зростанням експорту, а його падінням разом із суттєвішим падінням імпорту у двосторонній торгівлі.

Даних високотехнологічного експорту за 2025 рік ще не було зібрано, тому оцінка станом на зараз неможлива. Дослідники стверджують, що торговельна війна впливає на китайські фірми щодо отримання більшої кількості патентів на технології (Panpan Zheng, 2024). Також фірми, які не є державними або не мають великих

потужностей, менш здатні уникнути негативного ефекту торговельної війни. Мова про збільшення операційних витрат на технологічні інновації (Chen Zhang Miao, 2023).

За даними UNCTAD, нові нетарифні заходи не застосовувалися після 2020 року обома сторонами проти одне одного.

Наведені дані свідчать, що торговельна війна з 2025 року мала відмінний характер. Вона мала жорсткіший характер. Проте зарано стверджувати, що виключно торговельна війна призвела до суттєвого скорочення імпорту, оскільки тенденція до скорочення спостерігалася ще з 2022 року. За попередніми оцінками можна спостерігати обмежене виконання заявлених цілей США: відбулося скорочення дисбалансу торгівлі та спостерігався вплив торговельної війни на технології Китаю (невідомо, в якій мірі), а також «несправедливі торговельні практики» цього періоду не фіксуються.

2.4 Торговельна конфронтація Сполучених Штатів із Європейським Союзом: порівняльний підхід

Адміністрація Трампа з 2025 року проголосила використання тарифів як системного інструменту торговельної політики. Цей інструмент тепер застосовують до будь-якого гравця на міжнародній арені, а не лише до Китаю. Третя економіка світу після США та Китаю також страждає від наслідків торговельної війни. Мова про Європейський Союз, який також є об'єктом застосування торговельних обмежень від США.

У цьому підрозділі розглянемо результати тарифної війни США проти ЄС та порівняємо їх із результатами США — Китаю.

У 2018 році США запровадили захисні тарифи (25% на сталь і 10% на алюміній), спочатку з тимчасовими винятками для ЄС, але вже з червня ці винятки були скасовані, і мита почали діяти повною мірою. У відповідь ЄС застосував компенсаційні тарифи на американські промислові та сільськогосподарські товари, включаючи

металопродукцію і споживчі товари, що означало перехід до взаємних обмежень. Паралельно США ініціювали нове розслідування щодо імпорту автомобілів і автокомпонентів, розглядаючи можливість введення додаткових тарифів, що значно розширювало потенційний масштаб конфлікту, тоді як ЄС готував масштабні дзеркальні заходи у відповідь. Попри короткочасні переговори про зниження тарифів і усунення бар'єрів, сторони не досягли системного компромісу. У 2019 році конфлікт ще більше поглибився через запровадження та підготовку нових тарифів у межах спору про субсидії авіаційній галузі, що супроводжувалося розширенням списків товарів, які підпадали під обмеження (зокрема аграрна продукція, промислові вироби), а також появою нових інструментів економічного тиску, таких як загрози тарифів на автомобілі та реакція на податкові ініціативи у сфері цифрових послуг. (EU-US trade talks on an agreement on industrial goods and conformity assessment, 2024).

Торговельна політика США стосовно Європейського Союзу у 2025–на початку 2026 року проявлялася через низку конкретних економічних заходів. Наприкінці 2025 року були внесені технічні зміни до тарифного режиму, які охоплювали окремі категорії товарів, зокрема лісоматеріали та транспортну продукцію, що вплинуло на експорт ЄС. У січні 2026 року США вдалися до прямого політичного тиску, заявивши про можливість запровадження 10-відсоткових тарифів на імпорт із низки європейських країн у разі відсутності поступок у переговорах. Пізніше (в середині січня) було ініційовано перегляд умов торгівлі стратегічними ресурсами: США оголосили імпорт критичних мінералів загрозою національній безпеці та почали переговори з ЄС щодо нових, більш контрольованих правил. Хоча ці заходи частково передбачали деескалацію, наприклад, спільні ініціативи у сфері критичних ресурсів у лютому 2026 року, вони водночас обмежували автономію ЄС у торговельній політиці. Кульмінацією стало рішення від 20 лютого 2026 року про введення універсального 10-відсоткового тарифу на весь імпорт до США, що автоматично поширювалося і на європейські товари та означало різке погіршення умов доступу ЄС до американського ринку (Bown, 2026).

Торговельна війна 2025 року фактично завершилася після ухвалення та ратифікації двосторонньої “EU US trade deal” 26 березня 2026 року. Шлях до цієї угоди, власне стратегія її втілення почалася ще із серпня 2025 року зі “Спільної заяви двох лідерів” (European Commission, 2025). Угода передбачає: (1) взаємне розширення доступу до ринків — ЄС знижує або скасовує мита на більшість американських товарів, тоді як США відкривають свій ринок для європейської продукції за умови обмеження тарифів; (2) обов’язок США утримувати тарифи на товари з ЄС на рівні не вище приблизно 15%, що виступає ключовою умовою взаємності та доступу до американського ринку; (3) умовний характер дії угоди — тарифні преференції з боку ЄС набувають чинності лише після фактичного виконання США своїх зобов’язань. Угода має діяти строково до 31 березня 2028 року з можливістю перегляду. Угода станом на квітень 2026 року не порушувалася обома сторонами (European Parliament, 2026).

У таблиці 2.5 зображено двосторонню торгівлю між США та ЄС у період першої фази торговельної війни. Як зазначалося раніше, перші обмежувальні заходи були введені американцями в 2018 році.

Таблиця 2.5 Торгівля США з ЄС з 2017 по 2020 рр. включно, млрд. дол. Джерело: International Monetary Fund

	2017	2018	2019	2020
Експорт	227,7	253,0	268,9	233,8
Імпорт товарів	381,7	426,3	451,8	415,5
Торговельний баланс	-154,0	-173,3	-182,9	-181,7

Експорт США до ЄС зростав у 2017–2019 рр., що свідчить про вплив тарифів на загальні торговельні потоки, тоді як імпорту США з ЄС зростав ще швидше, що сприяло поглибленню торговельного дефіциту США до пікового рівня у 2019 р. (-182,9 млрд дол.). У 2020 р. спостерігається одночасне зниження експорту та імпорту, що радше відображає вплив зовнішнього шоку пандемії. Таке різке зниження ми могли

спостерігати також на попередніх графіках. Отже, зважаючи на введені торговельні заходи, дисбаланс торгівлі лише збільшується для США.

2025 рік відрізнявся іншим характером торговельних заходів – від погроз до кооперації та, в результаті, до спільних угод та домовленостей. У таблиці 2.6 зображено торговельний оборот США — ЄС у період після 2020 року. Дані також охоплюють період приходу другої адміністрації Трампа.

Таблиця 2.6 Торгівля США з ЄС з 2022 по 2025 рр. включно, млрд. дол. Джерело: International Monetary Fond

	2022	2023	2024	2025
Експорт	351,9	369,8	371,1	415,2
Імпорт товарів	553,5	577,1	605,9	633,3
Торговельний баланс	-201,7	-207,3	-234,8	-218,1

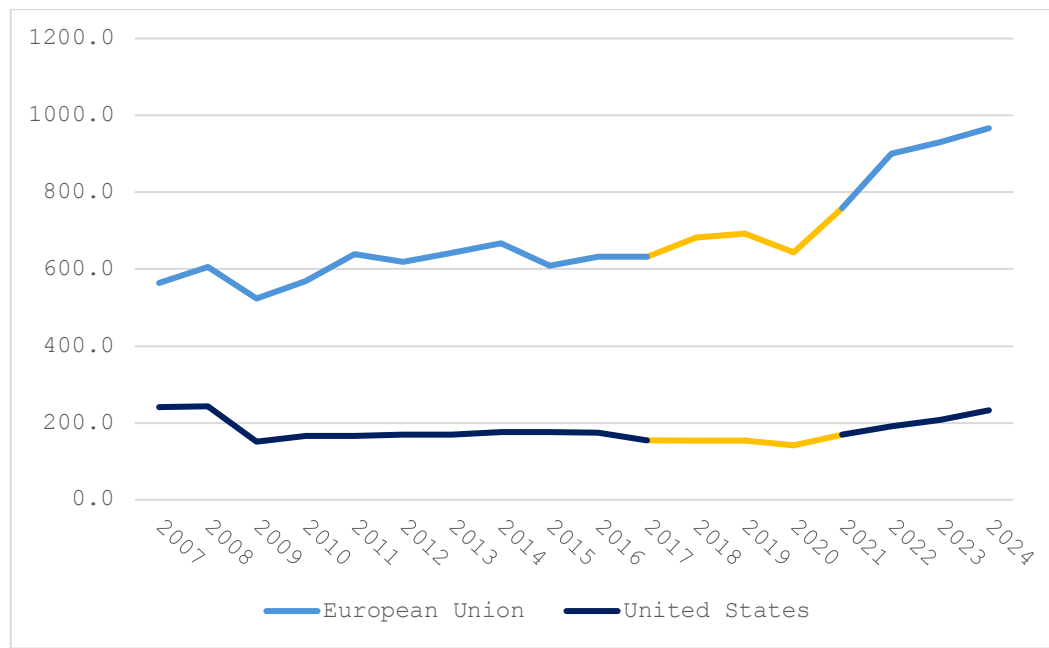
Дані свідчать, що торговельний баланс продовжує зростати протягом каденції попередньої адміністрації з -201,7 млрд. дол. у 2022 році до 234,8 у 2024 році. З 2025 року зі зміною влади експорт та імпорт суттєво зростають, а торговельний баланс знижується до -218,1 млрд. дол.

За підсумком обох періодів баланс погіршився на суттєві 64 млрд. дол. з -154 млрд. дол. у 2017 році до -218,1 млрд. дол. у 2025 році.

Тарифна політика США щодо ЄС не досягла своєї ключової мети — скорочення торговельного дефіциту; навпаки, дефіцит у довгостроковій динаміці лише поглибився.

На графіку 2.7 зображено динаміку обсягу експорту продукції з високою доданою вартістю. Дані порівнюються для США та ЄС.

Графік 2.7 Технологічний експорт США та ЄС з 2007 по 2024 рр., млрд. дол. Джерело: World Bank Group



Дані високотехнологічного експорту показують, що регіональне економічне об'єднання ЄС є потужнішою у виробничих ланцюгах протягом усього періоду спостереження. Темпи зростання ЄС також є значно вищими, аніж у США на графіку. Невелике зниження спостерігалось в обох за підсумками 2020 року, вірогідно, внаслідок пандемії COVID-19. Схоже, що торговельна війна з 2017 року не впливає на темпи зростання обсягів експорту ЄС. Після торговельної війни кожен наступний рік спостереження є піковим і б'є попередній рекорд.

Політика Трампа, яка передбачає імпорتنі обмеження, не зачіпає позиції країн ЄС у ланцюгах створення вартості.

Щодо застосування нетарифних заходів, то США все ще не використовують їх як ефективний інструмент торговельної політики, зокрема стосовно ЄС. Так, з 1980 року проти ЄС було застосовано 19 нетарифних бар'єрів. Усі вони були застосовані до активних фаз торговельної війни. Закінчилося застосування нових заходів 2010 року. Більшість із них — процедурно-адміністративні та санітарні. Вони спрямовані на захист аграрного сектора США.

Застосування таких заходів від ЄС є набагато ширшим. З 2009 року було застосовано 4 нетарифних заходи, але десятки видів товарів. 2 з цих заходів введені в дію в 2025 році, а 1 у 2020 році. Усі вони прямо стосувалися тваринної продукції США. Обмеження аргументувалися спалахами хвороб, або недотриманням санітарних норм. Це прямо зачіпає економічні інтереси США, адже обмеження все ще чинні станом на 2026 рік.

За підсумками, можна сказати, що США, застосовуючи дуже схожу за основними елементами політику (мова про тарифні заходи за різною аргументацією), не досягають короткострокових визначених цілей, які ж самі ставлять. На додаток, ця політика є широкою у застосуванні та систематичною. Ми стверджуємо, що це не є випадковістю, а відображає системну трансформацію торговельної політики США у напрямі наступального меркантилізму, в межах якого економічні інструменти використовуються для досягнення стратегічних переваг у міжнародній системі. У цьому контексті торговельна війна між США та ЄС не є спробою повного розриву економічних зв'язків, а радше інструментом перегляду умов доступу до ринків і зміни структури глобальних ланцюгів створення вартості на користь США.

Таким чином, неефективність тарифів у досягненні короткострокових цілей, зокрема, скорочення торговельного дефіциту, не суперечить загальній логіці політики США. Поки невідомо, які конкретні цілі переслідують США. Для з'ясування детальних цілей потрібні подальші дослідження. Ми стверджуємо, що вони не переслідують покращення тих економічних показників, про які самі заявляють.

РОЗДІЛ 3. РЕАКЦІЯ СВІТОВОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СИСТЕМИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ ШОК ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВІЙНИ

3.1. Криза багатосторонньої торговельної системи під впливом торговельних війн

Підвищення тарифів означає програш для обох сторін конфлікту. Програш відбувся у двосторонніх обсягах торгівлі та у втратах національного добробуту населення. У випадку масштабної торговельної війни між США та Китаєм, започаткованої першою адміністрацією Трампа до сьогодні, програли не лише сторони конфлікту – програв весь світ.

Зі зростанням мит та торговельних бар'єрів світовий ВВП зазнав негативного впливу: за оцінками, у короткостроковій перспективі очікується його зниження приблизно на 0,3% через зменшення ділової впевненості та ринкової стабільності. Для країн, які значною мірою залежать від імпорту товарів, наприклад, країн Африки, наслідки цих торговельних напружень проявилися у зростанні рівня інфляції. Перебої в ланцюгах постачання призвели до зростання вартості імпортованих товарів, що, у свою чергу, сприяло підвищенню цін на внутрішньому ринку. Є ризик того, що країни Африки, Латинської Америки та частково Азії будуть змушені диверсифікувати свою торгівлю, відмежовуючись від США та Китаю для збільшення визначеності у торговельних міжнародних відносинах (Kalu Ndubuisi Emegha, March 2025).

Низка третіх країн отримала вигоди: зокрема, окремі економіки Південно-Східної Азії продемонстрували зростання добробуту до 0,9%, а також зафіксували суттєве збільшення експорту до США. Глобальні ефекти супроводжувалися втратами добробуту для основних учасників конфлікту — близько 1,7% для Китаю та 0,2% для США (Minghao Li Edward J. Balistreri Wendong Zhang, 2020).

Низка акторів на міжнародній арені була змушена сформулювати свою торговельну політику у відповідь на торговельні війни.

У відповідь на загострення торговельних конфліктів та ерозію багатосторонньої системи Європейський Союз почав активно впроваджувати комплекс заходів, спрямованих на зміцнення власної економічної стійкості та зменшення залежності від великих геополітичних гравців. Зокрема, ЄС розробив механізми протидії економічному примусу, такі як Anti-Coercion Instrument, що дозволяє застосовувати відповідні контрзаходи у разі недружніх дій з боку третіх країн. Паралельно посилюється контроль за іноземними інвестиціями у стратегічні галузі, включаючи інфраструктуру, енергетику та високі технології, що має запобігти переходу критично важливих активів під контроль потенційно «недружніх суб'єктів». Окрім цього, ЄС інвестує у диверсифікацію ланцюгів постачання, розвиток власного виробництва напівпровідників та забезпечення доступу до критичних сировинних ресурсів. Водночас, Євросоюз активізує укладання торговельних угод з новими партнерами (лідери ЄС зазначають, що серед нових партнерів можуть бути Канада, Японія, Туреччина, Індія, Бразилія, а також Південна Африка, країни Перської затоки), прагнучи розширити мережу економічної співпраці та зміцнити багатосторонні інститути (RICHARD BALDWIN, 2026).

Канадський уряд утримався від радикальних кроків, які могли б порушити функціонування спільних виробничих ланцюгів із США, особливо в автомобільній, енергетичній та аграрній галузях, оскільки 75% експорту Канади надходили до США. Були запроваджені тарифи у відповідь, але вони були здебільшого симетричними до тих, які вводили США. Внутрішні лобісти та захисники переважно автомобільної галузі тисли для скасування тарифів на канадські товари, оскільки більшість виробників не могла працювати без канадського експорту. Врешті це вдалося і невдовзі Канада скасувала всі свої зустрічні обмежувальні заходи (Promit Mukherjee, 2026) (RICHARD BALDWIN, 2026).

Мексиканський уряд утримався від негайного застосування жорстких контрзаходів. Хоча формально було підготовлено списки можливих тарифних відповідей, вони залишилися нереалізованими. Наявність широкої мережі угод про

вільну торгівлю з ЄС, країнами Азії та Латинської Америки дозволила Мексиці частково знизити ризики надмірної залежності від одного партнера. В результаті, саме американський бізнес, як у випадку з Канадою, змусив зменшити тиск на Мексику (RICHARD BALDWIN, 2026).

Через свою структурну залежність одночасно від китайських виробничих ланцюгів і американських ринків та безпекових гарантій, країна не могла дозволити собі різку ескалацію з жодною зі сторін. Тому японська політика зосередилася на зниженні вразливостей без порушення принципів відкритої економіки. Зокрема, було посилено контроль за іноземними інвестиціями у стратегічні галузі, диверсифіковано постачання критичних ресурсів, таких як рідкоземельні метали, а також інвестовано у розвиток національного виробництва напівпровідників і захист ключових технологій через експортні обмеження. Водночас Японія активно підтримувала багатосторонні торговельні ініціативи, відіграючи ключову роль у збереженні та розвитку угод на кшталт CPTPP і RCEP (RICHARD BALDWIN, 2026).

Отже, більшість безпосередніх потерпілих країн від торговельної війни намагалася вберегти стабільність світової економіки та ліберальний порядок, який заснували США. Натомість адміністрація Трампа запустила процес ерозії цієї системи.

Під впливом торговельних війн та загострення геополітичної напруженості відбувається суттєва переорієнтація глобальних торговельних потоків. Зокрема, торгівля дедалі більше концентрується між країнами, які мають спільні політичні інтереси, що прямо впливає на конфігурацію маршрутів. Так званий «nearshoring» втрачає актуальність і на його заміну приходить «friendshoring». Кількісно це підтверджується тим, що збільшення геополітичної дистанції між країнами на 10% призводить до скорочення двосторонньої торгівлі приблизно на 2% (Ana Boata Jordi Basco-Carrera and Lluís Dalmau, 05 November 2025).

Паралельно з геополітичною фрагментацією відбувається різке зростання протекціонізму, що безпосередньо трансформує маршрути постачання. Лише за

останній рік кількість торговельних обмежень зросла утричі, охопивши товари на суму близько 2,7 трлн доларів США, що становить майже 20% світового імпорту. Водночас більше половини прогнозованого зростання світової торгівлі до 2025 року забезпечується саме за рахунок перенаправлення потоків — насамперед імпорту США з Китаю, а також випереджального накопичення товарів перед введенням нових тарифів (Ana Boata Jordi Basco-Carrera and Lluís Dalmau, 05 November 2025).

Понад 50% світової торгівлі й надалі проходить через ключові торговельні хаби, серед яких Суецький канал (12% світової торгівлі), Малаккська протока (близько 40%) та Ормузька протока, через яку транспортується приблизно п'ята частина світових поставок нафти та 20% зрідженого природного газу. Однак ці маршрути стають дедалі більш вразливими до політичних та кліматичних ризиків. Зокрема, Суецький і Панамський канали характеризуються обмеженою пропускною здатністю та високим рівнем заторів, що підвищує ймовірність збоїв у глобальних ланцюгах постачання. Після 2022 року у зв'язку з наростаючими кризами актуальність зросла стосовно нових шляхів. Суттєво зросло значення так званого «Середнього коридору», який з'єднує Китай і Європу в обхід Росії: обсяги перевезень ним збільшилися на 86% у 2023 році, а через Казахстан — ще на 63% у 2024 році. Водночас маршрути навколо мису Доброї Надії знову набули актуальності як альтернатива транзиту через Червоне море, незважаючи на їхню вищу вартість. Паралельно розвиваються нові коридори, зокрема «Індія–Близький Схід–Європа» та північноамериканські маршрути.

Вплив торговельної війни також відчутний і для України. Не варто очікувати перенесення на її територію глобальних ланцюгів постачання, які зазнали змін. Виробництво високотехнологічної продукції потребує розвиненої інфраструктури, кваліфікованої робочої сили та високого рівня організації праці. Включення України до систем є логістично складним і малоімовірним. Водночас українські високотехнологічні компанії можуть шукати шляхи інтеграції в європейсько-китайські виробничі ланцюги. Крім того, зростання глобальної невизначеності та послаблення ефективності міжнародних інституцій, спричинені діями США, підвищуватимуть

інвестиційні та валютні ризики у світі. Це, своєю чергою, ускладнюватиме залучення Україною прямих іноземних інвестицій (D. Yefremov, 2018).

Важливою тенденцією є також зміщення центрів торговельної активності поміж країнами та поява нових логістичних хабів. Серед них лідирують Об'єднані Арабські Емірати та Малайзія як мультимодальні вузли, що поєднують ключові маршрути між Азією, Європою та Близьким Сходом. В'єтнам стрімко підвищує свою роль завдяки переорієнтації виробництва та експорту, тоді як Казахстан стає важливим транзитним вузлом у євразійських перевезеннях. У Латинській Америці нові маршрути формуються навколо портів, таких як Чанкай у Перу, який орієнтований на експорт сировини до Китаю та країн АСЕАН. У сукупності це свідчить про формування більш багатополлярної торговельної системи з новими центрами тяжіння.

Загалом, під впливом торговельних війн глобальна система торговельних маршрутів трансформується у більш складну та регіоналізовану структуру. Традиційні маршрути зберігають домінування, але їхня вразливість зростає, тоді як нові коридори та хаби формуються як інструмент адаптації до геополітичної нестабільності. Це свідчить про перехід від стабільної та оптимізованої глобальної логістики до динамічної системи. Сучасна система багатосторонньої торгівлі значно розхитується.

3.2 Світовий економічний порядок в умовах торговельних війн

Світовий економічний порядок розвивався не лінійно, а через послідовні трансформації, які відображали баланс між конкуренцією та кооперацією держав (O'Rourke, July 2025). Хронологія розвитку була наступною:

1. *Меркантилістський період (XVII–XVIII ст.).* Основні характеристики такої системи – це формування в умовах постійних міждержавних воєн, торгівля як гра з нульовою сумою, а економічна політика була спрямована на накопичення ресурсів і зміцнення військової могутності. Держави активно втручалися в економіку, підтримували стратегічні галузі та прагнули контролювати торгові маршрути.

2. *XIX століття (період часткової лібералізації)*. Під час цього періоду відбулося розширення міжнародної торгівлі, зниження транспортних витрат і формування мережі торговельних угод із принципом взаємної недискримінації. Водночас країни не відмовилися від протекціонізму: тарифи використовувалися для захисту внутрішніх секторів і адаптації до глобальної конкуренції.

3. *Міжвоєнний період (1920–1930-ті роки)*. Світова економічна система, напівлібералізована, на шляху до становлення, зазнала краху. Велика депресія спричинила масове введення тарифів і обмежень, формування торговельних блоків і розпад глобального ринку. Протекціонізм не лише поглибив економічну кризу, а й посилив геополітичну напруженість.

4. *Післявоєнний період*. Після Другої світової війни було створено багатосторонній порядок, заснований на правилах. Основною характеристикою цього періоду є координація політики міжнародними інституціями для досягнення максимального рівня прозорості та однакових умов для всіх акторів. Відбулася інституціоналізація міжнародних відносин. Ця система стала відповіддю на провал міжвоєнного протекціонізму та сприяла тривалому економічному зростанню.

У широкому сенсі сучасні торговельні війни свідчать про часткове повернення до меркантилістської логіки. Це не означає повного відтворення історичної моделі, але її ключові елементи знову стають актуальними: (1) торгівля сприймається як інструмент конкуренції між державами; (2) економічна політика підпорядковується цілям безпеки; (3) держава відіграє активну роль у розвитку стратегічних галузей; (4) економічна взаємозалежність розглядається як загроза; (5) міжнародна система стає менш універсальною і більш фрагментованою.

Проте сучасний етап не схожий на меркантилізм XVII–XVIII ст., оскільки сучасний економічний світовий порядок становлений під впливом нових, раніше небачених умов. Мова про інформаційну промислову революцію та глобалізацію. Глобалізація поглибила взаємозалежність економік та створила складні мережеві структури, в яких ключову роль відіграють так звані хаби, через які проходять

фінансові потоки, інформація та комунікації. Ці мережі виникли як результат прагнення бізнесу до ефективності, зниження транзакційних витрат і масштабування діяльності, однак у підсумку вони сформували асиметричні структури влади, які можуть використовуватися державами для досягнення стратегічних цілей. Держави, які мають доступ до ключових мережевих вузлів або юрисдикцію над ними, отримують можливість здійснювати спостереження за глобальними потоками інформації (panopticon effect) та обмежувати доступ інших акторів до критично важливих інфраструктур (chokepoint effect) (Farrell and Newman, 2019).

Наразі світовий економічний порядок функціонує за логікою наступального меркантилізму як нової форми класичної теорії. Нова форма меркантилізму відрізняється від класичного меркантилізму ядром, логікою того, що вважається багатством і владою. Якщо класичний меркантилізм виходив із уявлення, що багатство — це накопичені матеріальні ресурси (передусім дорогоцінні метали), то сучасний підхід розглядає багатство як здатність контролювати структури та інститути, через які це багатство створюється і розподіляється. Раніше актори на міжнародній арені прагнули мати більше, а сьогодні — визначати правила гри, за якими матеріальні ресурси формуються (W. Charles Sawyer and Richard L. Sprinkle, 2020).

Ключовою відмінністю сучасного меркантилізму є акцент на досягненні асиметричної взаємозалежності. Держава прагне створити таку ситуацію, в якій інші країни залежать від неї більше, ніж вона від них, особливо у стратегічно важливих секторах.

Ще однією суттєвою відмінністю є трансформація інструментів економічної політики. Класичний меркантилізм опирався переважно на тарифи, імпорتنі обмеження та колоніальну експансію. Сучасний меркантилізм використовує значно ширший і складніший набір інструментів: санкції, експортний контроль, обмеження на інвестиції, підтримку національних чемпіонів, політику локалізації виробництва та реорганізацію ланцюгів постачання.

Принципово змінюється і співвідношення між економікою та безпекою. У класичному меркантилізмі економіка була засобом забезпечення військової сили: накопичені ресурси використовувалися для ведення воєн. У сучасному меркантилізмі економіка сама стає полем боротьби. Економічні інструменти дозволяють досягати стратегічних цілей без прямого військового конфлікту, що робить економічний тиск альтернативою традиційній війні.

Відмінністю також є контекст глобалізації. Класичний меркантилізм функціонував у світі більш ізольованих економік ніж сучасна економічна система. Наступальний меркантилізм діє в умовах глибокої глобальної інтеграції, де економіки переплетені через складні ланцюги створення вартості.

У підсумку, наступальний меркантилізм — це не повернення до минулого, а адаптація старої ідеї до принципово нової реальності.

Важливою для розуміння трансформації світового економічного порядку в умовах торговельних війн є інституціоналістська концепція гегемоністичної стабільності. Вона дозволяє інтерпретувати сучасні економічні конфлікти як прояв структурних змін у системі міжнародних відносин. Згідно з цією концепцією, стабільність глобальної економіки значною мірою залежить від наявності держави-гегемона, яка забезпечує функціонування міжнародного режиму. Вчені виділяють декілька критеріїв для гегемона: а) мати здатність нав'язувати системні правила; б) мати політичну волю нав'язувати системні правила; в) створити сприйняття системи як вигідної для основних її членів (Капітоненко, 2019). За різними оцінками таку роль виконували США, які, маючи економічну, технологічну та військову перевагу, виступали гарантом ліберального економічного порядку, запровадженого внаслідок побудови інституційної основи та Бреттон-Вудської фінансово-економічної системи.

Однак у сучасних умовах відбувається криза гегемонії, що проявляється у небажанні гегемона забезпечувати підтримання “суспільного корисного” — стабільних правил міжнародної торгівлі та відкритих ринків.

Сучасна глобалізація створила мережі зі стратегічними вузлами, контроль над якими надає державам нові переваги. У такому середовищі санкції, експортні обмеження й інші економічні важелі перетворюються на геоекономічний тиск, подібний до військової кампанії.

Торговельні війни, відповідно, розглядаються не як відхилення, а як нормалізована форма міждержавної конкуренції, у якій економічні втрати приймаються як стратегічна інвестиція у довгострокову зміну поведінки опонента. У межах цього підходу держава прагне не максимізації абсолютного добробуту, а збереження ієрархічної позиції в системі через контроль над технологічними ланцюгами, ресурсами та правилами гри. Відповідно, міжнародні інституції використовуються як інструменти. З позиції теорії гегемоністичної стабільності основний гарант відкритих ринків втрачає позиції, країни, такі як КНР намагаються кинути виклик гегемону та посісти його місце.

Отже, сучасні торговельні війни слід розглядати як закономірну форму боротьби за відносні вигоди. У такій моделі відсутність чіткої ролі гегемона змушує держави вдаватися до економічного тиску як альтернативи війні – санкції, контроль над технологіями та зміна умов доступу до ринку стають засобами проекції сили. Таким чином, торговельні війни вже не сприймаються як відхилення від ліберальної норми, а як нормалізований інструмент багатопольярного економічного порядку.

ВИСНОВКИ

1) Ми відобразили сприйняття торговельних війн більшості класичних теорій міжнародних відносин та встановили, що вони не можуть бути вичерпно пояснені в межах класичної економічної теорії або класичних теорій міжнародних відносин. Найбільш релевантними для інтерпретації торговельних війн є кроссистемні підходи, які включають особливості міжнародної економіки та торгівлі, а також міжнародної політичної економії. Прикладом такого підходу є концепція наступального меркантилізму. У межах теорії торговельна війна це нормалізована форма міждержавної конкуренції та боротьба за відносні переваги. Економічні інструменти, такі як санкції або тарифи є типовими з цієї точки зору. Короткострокові економічні втрати сприймаються як інвестиція для збільшення відносного становища актора. Наступальний меркантилізм об'єднує переваги класичних та новітніх підходів до дослідження торговельних війн.

2) Ми з'ясували, що торговельні війни характеризуються застосуванням тарифних і нетарифних бар'єрів та несуть однозначно негативний вплив на економічну складову країни, яка починає торговельну війну або була залучена до неї. Вплив поширюється на 1) добробут населення, 2) обсяг торгівлі товарами, 3) споживання товарів. Проте в торговельних війнах є політекономічна складова, яка може мати позитивний результат конфлікту. Переможців у торговельній війні з точки зору міжнародної економіки немає, але є переможці з точки зору міжнародної політекономії. Переможець має об'єднувати три критерії в результаті торговельної війни: 1) зберегти політичну автономію; 2) зберегти або набути інституційну владу; 3) покращити своє відносне становище на міжнародній арені.

3) Ми застосували порівняльний підхід та описали його позитивні елементи й обмеження. Обґрунтували доцільність його використання в дослідженні, адже порівняння дозволило виявити закономірності ведення торговельних війн. Саме порівняння кейсів США–Китай та США–ЄС дозволяє зрозуміти особливості

торговельних війн. Обмеження порівняльного підходу здебільшого полягає у його суб'єктивності. Серед позитивних елементів є ідіографічність та гнучкість у дослідженні політологічних теорій.

4) Торговельна політика США у період 2017–2025 характеризується переходом до протекціонізму, посиленням ролі держави у регулюванні торгівлі та використанням торговельних інструментів для досягнення стратегічних цілей. Пріоритетами стали захист національного виробника, скорочення торговельного дефіциту та стримування економічного піднесення конкурентів. Щодо такої політики в США сформувався політичний консенсус, який підтримується і основними політичними силами і опозицією.

5) Під час дослідження торговельного конфлікту США–Китай (2018–2020) встановили, що перша фаза конфлікту є ескалацією торговельного протистояння, що супроводжувалося взаємним підвищенням тарифів. Вона призвела до часткового скорочення двосторонньої торгівлі, порушення глобальних ланцюгів створення вартості та обмеженого досягнення задекларованих цілей США.

6) З 2025 року спостерігається посилення тиску США на КНР. Відбулася часткова зміна інструментів та стратегії. Це свідчить про перехід до довгострокового системного протистояння. З 2025 року політика США стосовно заявлених цілей була ефективнішою, проте існує замало актуальної інформації, щоб стверджувати, що відбулися суттєві зміни порівняно з першою фазою торговельної війни.

7) У порівнянні з ЄС встановлено, що торговельний конфлікт з боку США характеризується використанням подібного інструментарію та набору політичних дій, зокрема активним застосуванням тарифних заходів. Водночас емпіричні дані свідчать про те, що такі заходи не забезпечили досягнення задекларованих короткострокових економічних цілей, зокрема скорочення торговельного дефіциту чи істотного перегляду позицій у глобальних ланцюгах створення вартості, оскільки економічно обмежувальні заходи США не вплинули на обсяги високотехнологічного експорту ЄС та торговельний баланс між країнами.

Таким чином, виявлено, що неефективність тарифної політики у досягненні безпосередніх економічних результатів не суперечить її загальній логіці, якщо розглядати її в ширшому стратегічному контексті. У всіх розглянутих кейсах є одна особливість – недосягнення заявлених економічних цілей. Ми стверджуємо, що це не випадковість. Торговельна конфронтація США з ЄС може бути інтерпретована як прояв глибшої трансформації торговельної політики США у напрямі наступального меркантилізму.

Водночас конкретні стратегічні цілі такої політики залишаються нез'ясованими. Для з'ясування логіки торговельної політики США необхідні подальші дослідження.

8) Торговельні війни сприяють зміні структури глобальної економіки, зокрема фрагментації ринків, регіоналізації торгівлі та перебудові глобальних ланцюгів створення вартості. Це веде до зниження рівня глобальної економічної інтеграції. Торговельно-економічна система розхитується. Але низка торговельних партнерів США не відповідає рішучими наступальними контрзаходами на торговельні обмеження чи тарифи, що допомагає вберегти стабільність, в той час як Сполучені Штати виступають основним ініціатором нестабільності системи. Під впливом змін системи відкриваються нові торговельні маршрути та створюються нові торговельні логістичні хаби.

9) Виявлено ознаки кризи багатосторонньої системи, включаючи послаблення ролі міжнародних інституцій, зростання односторонніх дій держав і зниження ефективності механізмів врегулювання спорів. Це підтверджує зміщення від ліберальної моделі до іншої парадигми міжнародних відносин.

Сучасний світовий економічний порядок демонструє риси, подібні до класичного меркантилізму економічної теорії, однак функціонує в принципово інших умовах. Як і в період XVII–XVIII ст. держави знову активно втручаються в економіку, підтримують стратегічні галузі та прагнуть отримати переваги над іншими акторами.

Водночас сучасна система суттєво відрізняється від історичного меркантилізму. Якщо раніше ключовим джерелом багатства вважалося накопичення матеріальних

ресурсів, то сьогодні визначальним є контроль над глобальними мережами, технологіями та інституційними правилами. У таких умовах економічна сила проявляється через здатність контролювати критично важливі вузли цих мереж і використовувати їх як інструмент впливу на інших учасників міжнародної системи. Таким чином, сучасний етап не є простим поверненням до меркантилізму, а його трансформованою формою — наступальним меркантилізмом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Alberto Cavallo Paola Llamas Franco M. Vazquez. (January 30, 2026). Tracking the Short-Run Price Impact of U.S. Tariffs.
2. Amanda Macias. (2019, December 20). *Trump signs \$738 billion defense bill. Here's what the Pentagon is poised to get* . Retrieved from CNBC: https://www.cnbc.com/2019/12/21/trump-signs-738-billion-defense-bill.html?utm_source=chatgpt.com
3. Amiti, M., Redding, S. J., & David E. Weinstein. (2020). THE RECENT CONSEQUENCES OF TRADE WARS AND TRADE THREATS. *AEA Papers and Proceedings 2020*, 541–546.
4. Ana Boata Jordi Basco-Carrera and Lluís Dalmau. (05 November 2025). *Old trade routes for new trade wars?* Allianz Research.
5. Anderson and Neary. (2004). Chapter 2: Measuring Trade Policy Restrictiveness: A Non-Technical Introduction. In J. E. Neary, *MEASURING THE RESTRICTIVENESS OF INTERNATIONAL TRADE POLICY*.
6. Aysegul Aydin. (2023). The deterrent effects of economic integration. *Journal of Peace Research*, <https://doi.org/10.1177/0022343310370290>.
7. Bown and Kolb. (2025, January 20). Trump's Trade War Timeline: An Up-to-Date Guide. *Peterson Institute for International Economics*, p. 28.
8. Bown, C. P. (2026, 02 20). *Trump's trade war timeline 2.0: An up-to-date guide*. Retrieved from PIIE: <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-trade-war-timeline-20-date-guide>
9. Chad P. Bown (PIIE). (2026). US-China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart. *PETERSON INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS*, https://www.piie.com/research/piie-charts/2019/us-china-trade-war-tariffs-date-chart?gad_source=1&gad_campaignid=22900735628&gbraid=0AAAAADHO67WcT-tvVAiTANqJMZcgNaE6Z&gclid=Cj0KCQjwkMjOBhC5ARIsADIdb3dKKaW4i31tHroHG4TLP8EXREN0v88gmFaWdmaJf6lzzm9-mp4T-IwaAp.
10. Chad P. Bown and Melina Kolb. (2025). Trump's Trade War Timeline: An Up-to-Date Guide. *Peterson Institute for International Economics*.

11. Chad P. Bown. PIIE The US-China Trade War Tariffs of 2018 and 2019. (2021, February). The US-China Trade War and Phase One Agreement. *PETERSON INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS*.
12. Chad P. Bown. (2026, 03 03). *China no longer buys US exports: Drawing the right lessons for the next Trump-Xi deal*. Retrieved from PIIE: <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2026/china-no-longer-buys-us-exports-drawing-right-lessons-next-trump-xi>
13. Chen Zhang Miao. (2023). The negative effects of the US-China trade war on innovation: Evidence from the Chinese ICT industry. *Technovation*.
14. Christopher and Jerald. 3.10. Producer Surplus. (2013). 3.10. Producer Surplus—Revenue minus Variable Cost . In C. J. Christopher D. Piros, *ECONOMICS FOR INVESTMENT DECISION MAKERS*. CFA Institute.
15. Christopher and Jerald. 3.9. Consumer Surplus. (2013). 3.9. Consumer Surplus—Value minus Expenditure . In C. J. Christopher D. Piros, *ECONOMICS FOR INVESTMENT DECISION MAKERS*. CFA Institute.
16. Core Elements of Section 301 USTR. (2018). *Overview A. Core Elements of Section 301. FINDINGS OF THE INVESTIGATION INTO CHINA'S ACTS, POLICIES, AND PRACTICES RELATED TO TECHNOLOGY TRANSFER, INTELLECTUAL PROPERTY, AND INNOVATION UNDER SECTION 301 OF THE TRADE ACT OF 1974*. UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE.
17. Crescenzi. (2003). Economic Exit Interdependence and Conflict. *The Journal of Politics*.
18. D. Yefremov. (2018). CHINA IN THE TRADE WAR AGAINST THE US: TACTICAL CAPABILITIES AND PROSPECTS. *Kitaëznavčì doslìdžennâ*, 2018, No. 2, doi: <https://doi.org/10.15407/chinesest2018.02.133>, pp. 133–141.
19. Dale C. Copeland. (2015). In Dale C. Copeland, *Economic Interdependence and War*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
20. David A. Lake. (2018). Economic Openness and Great Power Competition: Lessons for China and the United States. *The Chinese Journal of International Politics*, 1–34.
21. Davis & Meunier. (2011). Business as Usual? Economic Responses to Political Tensions. *AMERICAN JOURNAL of POLITICAL SCIENCE*.

22. Davis Nick Bloom Scott R. Baker and Steven J. (n.d.). *Economic Policy Uncertainty*. Retrieved from [policyuncertainty.com: https://www.policyuncertainty.com/methodology.html](https://www.policyuncertainty.com/methodology.html)
23. Douglas A. Irwin. (2017). *Clashing over Commerce: A History of U.S. Trade Policy*. University of Chicago Press, (p. 1 – 27).
24. Erik Gartzke. (2016). The complex structure of commercial peace contrasting trade interdependence, asymmetry, and multipolarity. *Journal of Peace Research*, <https://doi.org/10.1177/0022343316637>.
25. *EU tariffs on US goods come into force*. (2018, June 22). Retrieved from BBC News: <https://www.bbc.com/news/business-44567636>
26. *EU-US trade talks on an agreement on industrial goods and conformity assessment*. (2024, 12 15). Retrieved from Legislative Train Schedule European Parliament: <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-international-trade-inta/file-eu-us-trade-talks>
27. European Commission. (2025). *The EU-US trade deal: Restoring stability and predictability*. Retrieved from European Commission: https://commission.europa.eu/topics/trade/eu-us-trade-deal_en
28. European Parliament. (2026, 03 26). *EU US trade deal: MEPs set conditions for lowering tariffs on US products*. Retrieved from European Parliament: <https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20260323IPR38830/eu-us-trade-deal-meps-set-conditions-for-lowering-tariffs-on-us-products>
29. Farrell and Newman, A. L. (2019). Weaponized Interdependence. *International Security* 44:1.
30. G Buchenrieder, R. H. (2025). Economic interdependence and the likelihood of war—a systematic literature review. *Cogent Social Sciences* .
31. Gary Clyde Hufbauer (PIIE) and Ye Zhang (PIIE). (2025). Who is paying for Trump's tariffs? So far, it's US businesses. *PETERSON INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS*.
32. Gowa Joanne. (1994). RATIONAL HEGEMONS AND FREE TRADE. In Gowa Joanne, *Allies, Adversaries, and International Trade*. Princeton University Press.

- 33.HOPKIN. (n.d.). Chapter 14 The Comparative Method. In J. HOPKIN, *Theory and Methods in Political Science*.
- 34.Hufbauer, C. G. (2007). Chapter 1, 2. In H. C. Gary, *Economic Sanctions Reconsidered* (p. 350). Peterson Institute.
- 35.Humeyra Pamuk. (2019, May 24). *Trump administration announces \$16 billion farm aid plan to offset trade war losses*. Retrieved from Reuters: https://www.reuters.com/article/business/trump-administration-announces-16-billion-farm-aid-plan-to-offset-trade-war-loss-idUSKCN1ST2SB/?utm_source=chatgpt.com
- 36.J. Ravenhill. Chapter 5. (2017). The Evolution of the Global Trade Regime. In J. Ravenhill, *Global Political Economy* . New York: Oxford University Press .
- 37.John Beghin, A. O. (1997). The Political Economy of American Trade Policy. *American Journal of Agricultural Economics*, DOI:10.2307/1244175.
- 38.Kalu Ndubuisi Emegha. (March 2025). ASSESSING THE IMPACT OF THE USA-CHINA TRADE WAR ON GLOBAL SUPPLY CHAINS: IMPLICATIONS FOR NIGERIA’S INFLATION RATES. *Advance Journal of Economics and Marketing Research* .
- 39.Mark J. C. Crescenzi. (August 2003). Economic Exit, Interdependence, and Conflict. *The Journal of Politics Volume 65, Number 3*.
- 40.Mark J.C. Crescenzi. (2003). Interdependence and Conflict: When Does Symmetry Matter? *Sage Journals Volume 20, Issue 1* .
- 41.Mengüaslan, H. (2025). Offensive Mercantilism and the Crisis of Liberal International Order: Reinterpreting the U.S.-China Trade War. *Aydın Adnan Menderes University Journal of Institute of Social Sciences*.
- 42.Michael W. Doyle. (1983). Kant, Liberal Legacies, and Foreign Affairs. *Philosophy & Public Affairs, Vol. 12, No. 3 (Summer, 1983)*, pp. 205-235.
- 43.Mill, J. S. (1910). *Principles of political economy*. New York: D. Appleton.
- 44.Minghao Li Edward J. Balistreri Wendong Zhang. (2020). The U.S.–China trade war: Tariff data and general equilibrium analysis. *Journal of Asian Economics*.

- 45.O'BRIEN & WILLIAMS. Chapter 6. (2016). Chapter 6. International Trade. In R. O. WILLIAMS, *GLOBAL POLITICAL ECONOMY EVOLUTION & DYNAMICS*. New York: PALGRAVE.
- 46.O'BRIEN & WILLIAMS. Theories of Global Political Economy. (2016). Relative versus absolute gains. In R. O. WILLIAMS, *GLOBAL POLITICAL ECONOMY EVOLUTION & DYNAMICS*. New York: PALGRAVE.
- 47.O'Rourke, K. H. (July 2025). The Global Economic Order. *The New Global Economic Order (pp.13-25)* , DOI:10.4324/9781003571384-2.
- 48.Off-Camera Hearing USTR. (2017). *Off-Camera Hearing to be held at the U.S. International Trade Commission 500 E Street SW*. Washington DC: United States Trade Commission.
- 49.Panpan Zheng. (2024). US–China trade war and key digital technology innovation of Chinese enterprises. *Applied Economics Letters* . Retrieved from <https://doi.org/10.1080/13504851.2024.2364009>
- 50.PiIE Chad P. Bown. (2025, November 14). *US-China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart*. Retrieved from PETERSON INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS: <https://www.piie.com/research/piie-charts/2019/us-china-trade-war-tariffs-date-chart>
- 51.Promit Mukherjee. (2026, February 19). *Canada's global trade gap narrows; US-bound exports hit new low*. Retrieved from Reuters: <https://www.reuters.com/world/americas/canadas-trade-deficit-narrows-december-share-exports-us-shrinks-further-2026-02-19/>
- 52.R. Torrens. (1815). *An essay on the external corn trade*. London: Printed for Hatchard.
- 53.RICHARD BALDWIN. (2026). WORLD WAR TRADE. *RAPID RESPONSE ECONOMICS*. CEPR Press.
- 54.Richard Rosecrance. (2010). Capitalist Influences and Peace. *International Interactions: Empirical and Theoretical Research in International Relations*.
- 55.Robert O. Keohane. (1990). International liberalism reconsidered. *Cambridge University Press*, pp. 165 - 194.
- 56.Rodrik, D. (2017). Populism and the Economics of Globalization. *National Bureau of Economic Research*.

- 57.Schoenbaum Deglobalization. (2023, doi:10.1017/glj.2023.7). The Biden Administration's Trade Policy: Promise and Reality. *German Law Journal*, pp. pp. 102–124.
- 58.SCHOENBAUM Paralysis of the WTO, T. J. (2024, March). BIDENOMICS VERSUS MAGANOMICS ON TRADE LAW: PICK YOUR POISON. *IEP@BU Policy Brief*.
- 59.Schoenbaum Thomas. Tariffs. (2023, doi:10.1017/glj.2023.7). The Biden Administration's Trade Policy: Promise and Reality. *German Law Journal*, pp. pp. 102-124.
- 60.Seiki Tanaka, A. T. (2016). Seeing the Lexus for the Olive Trees? Public Opinion, Economic Interdependence, and Interstate Conflict. *International Interactions Empirical and Theoretical Research in International Relations*.
- 61.Sprinkle & Sawyer. Chapter 10. (2020). Chapter 10. International trade policy. In R. L. Sprinkle, *Applied International Economics*. New York: Routledge.
- 62.Sprinkle & Sawyer. Chapter 2. (2020). Chapter 2. In R. L. Sprinkle, *Applied International Economics*. New York: Routledge.
- 63.Sprinkle & Sawyer. Chapter 8. (2020). Chapter 8. Tariffs. In R. L. Sprinkle, *Applied International Economics*. New York: Routledge.
- 64.Sprinkle & Sawyer. ECONOMIC EFFECTS OF TARIFFS. (2020). Chapter 8. THE ECONOMIC EFFECTS OF TARIFFS. In R. L. Sprinkle, *Applied International Economics*. New York: Routledge.
- 65.Sprinkle & Sawyer. Effects of a tariff for a large country. (2020). Chapter 8. The effects of a tariff for a large country. In R. L. Sprinkle, *Applied International Economics*. New York: Routledge.
- 66.Sprinkle & Sawyer. Infant government. (2020). Chapter 8. ARGUMENTS FOR TARIFFS. In R. L. Sprinkle, *Applied International Economics*. New York: Routledge.
- 67.Sprinkle & Sawyer. Infant Industry. (2020). Chapter 8. ARGUMENTS FOR TARIFFS. In R. L. Sprinkle, *Applied International Economics*. New York: Routledge.
- 68.Sprinkle & Sawyer. National Defense. (2020). Chapter 8. ARGUMENTS FOR TARIFFS. In R. L. Sprinkle, *Applied International Economics*. New York: Routledge.

69. Sprinkle & Sawyer. *Senile Industry Protection*. (2020). Chapter 8. ARGUMENTS FOR TARIFFS. In R. L. Sprinkle, *Applied International Economics*. New York: Routledge.
70. Sprinkle & Sawyer. *Tariffs Trade and Jobs*. (2020). Chapter 8. ARGUMENTS FOR TARIFFS. In R. L. Sprinkle, *Applied International Economics*. New York: Routledge.
71. STA, S. D. (n.d.). *International Monetary Fond*. Retrieved from International Trade in Goods (by partner country) (IMTS): <https://data.imf.org/en/datasets/IMF.STA:IMTS>
72. Stephen McGlinchey and Dana Gold. (2023). Realism, Liberalism and War. *E-INTERNATIONAL RELATIONS*.
73. Steven J. Davis Dingqian Liu and Xuguang S. Sheng. (2019). "Economic Policy Uncertainty in China Since 1949: The View from Mainland Newspapers". *working paper*.
74. Susan M. McMillan. (2014). Interdependence and Conflict. *Mershon International Studies Review*, pp. 33-58.
75. The White House. (2025, 11 01). *Fact Sheet: President Donald J. Trump Strikes Deal on Economic and Trade Relations with China*. Retrieved from The White House: <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/11/fact-sheet-president-donald-j-trump-strikes-deal-on-economic-and-trade-relations-with-china/>
76. THOMAS J. SCHOENBAUM. (2024). BIDENOMICS VERSUS MAGANOMICS ON TRADE LAW: PICK YOUR POISON. *Bocconi*, 1-20 pp.
77. Thomas J. Schoenbaum. Buy American. (2023). The Biden Administration's Trade Policy: Promise and Reality. *German Law Journal*, pp. 102–124.
78. UNCTAD. (2019). *International Classification of Non-Tariff Measures*. Retrieved from UN: <http://dx.doi.org/10.18356/33bf0bc6-en>
79. UNCTAD. (2026). *Trains*. Retrieved from [unctad.org: https://trainsonline.unctad.org/about](https://trainsonline.unctad.org/about)
80. USTR Addressing China's Coercive and Unfair Economic Trade Practices. (2020). 2021 Trade Policy Agenda and 2020 Annual Report.
81. USTR Negotiating New Deals and Better Trade. (2017). 2017 Trade Policy Agenda and 2016 Annual Report. *USTR*.

82. USTR. (2025). THE PRESIDENT'S 2025 TRADE POLICY AGENDA.
83. Volker Brühl. (2025). The economic rise of China – an analysis of China's growth drivers. *International Economics and Economic Policy*.
84. W. Charles Sawyer and Richard L. Sprinkle. (2020). TRADE BASED ON COMPARATIVE ADVANTAGE. In W. Charles Sawyer and Richard L. Sprinkle, *Applied International Economics*. New York: Taylor & Francis.
85. Waltz, K. N. (1979). CHAPTER 7. In K. N. Waltz, *Theory of international politics* (p. 129). Reading, Massachusetts, Menlo Park, California London, Amsterdam Don Mills, Ontario, Sydney: Addison-Wesley Publishing Company.
86. World Bank Group. (2026). *High-technology exports (current US\$)*. Retrieved from World Bank Group: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD>
87. Wu Xinbo. (2026, 03 27). *Beyond trade: Issues in a Trump-Xi summit*. Retrieved from BROOKINGS: <https://www.brookings.edu/articles/beyond-trade-issues-in-a-trump-xi-summit/>
88. Yul Sohn. (2019). South Korea under the United States–China rivalry: dynamics of the economic-security nexus in trade policymaking. *The Pacific Review* , 1028-1034.
89. Єфремов Д. (2020). На сторожі правил міжнародної торгівлі: аналіз позиції КНР щодо реформ СОТ. *Українська Асоціація Китаєзнавців*, https://sinologist.com.ua/yefremov-d-na-storozhi-pravyl-mizhnarodnoyi-torgivli-analiz-pozytsiyi-kr-shhodo-reform-sot/?fbclid=IwAR3aSKmzxXLepA8mlpeSMm99DnXlfa1pwkZagQyZJC_1Cj64tXWnYRKwdOA.
90. Капітоненко, М. (2019). Теорія гегемоністичної стабільності. In К. Микола, *Теорія Міжнародних Відносин* (pp. 128-138). Чернівці: Книги – ХХ.

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційної роботи

Тема: «ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ ТА ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ»

Здобувач: Лапченко Ярослав Володимирович

Рік навчання: 4-ий рік навчання

Факультет соціальних наук та соціальних технологій

Науковий керівник: доцент, кандидат економічних наук, Єфремов Д.П.

Рецензент _____

(вчений ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

Захищена ____ ” _____ ”2025 р.

Короткий зміст роботи:

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження особливостей ведення торговельної війни Сполученими Штатами Америки на основі порівняння торговельних конфліктів США з Китаєм двох каденцій Дональда Трампа та Європейським Союзом. Дослідження базується на поєднанні теоретичного аналізу класичних і сучасних підходів міжнародних відносин з сучасними новими концепціями з емпіричним порівняльним дослідженням відповідних конфліктів. Встановлено, що торговельні війни не можуть бути адекватно пояснені в межах однієї теоретичної парадигми, оскільки економічна взаємозалежність здатна як стримувати, так і провокувати конфлікт, тоді як найбільш релевантною пояснювальною рамкою є теорія наступального меркантилізму, яка трактує їх як нормалізовану форму боротьби за відносні переваги. Показано, що торговельні війни не досягають поставлених перед ними цілей – отже, короткострокові економічні цілі не є дійсними для ініціатора. Дослідження також демонструє, що ці процеси супроводжуються посиленням протекціонізму, фрагментацією глобальних

ланцюгів створення вартості, переорієнтацією торговельних потоків та ерозією багатосторонніх інституцій, що в підсумку веде до формування більш політизованого і багатопольярного світового економічного порядку.

Ключові слова: торговельні війни, міжнародна політична економія, економічна взаємозалежність, наступальний меркантилізм, протекціонізм, глобальні ланцюги створення вартості, світовий економічний порядок.

Short summary: This thesis aims to examine the characteristics of the trade war waged by the United States of America, based on a comparison of US trade conflicts with China during Donald Trump's two terms in office and with the European Union. The study is based on a combination of theoretical analysis of classical and contemporary approaches to international relations with modern new concepts, alongside an empirical comparative study of the relevant conflicts. It has been established that trade wars cannot be adequately explained within the framework of a single theoretical paradigm, since economic interdependence is capable of both restraining and provoking conflict, whilst the most relevant explanatory framework is the theory of offensive mercantilism, which interprets them as a normalised form of competition for comparative advantages. It is shown that trade wars do not achieve their stated objectives – thus, short-term economic goals are not valid for the initiator. The study also demonstrates that these processes are accompanied by increased protectionism, the fragmentation of global value chains, the reorientation of trade flows and the erosion of multilateral institutions, which ultimately leads to the formation of a more politicised and multipolar world economic order.

Key words: trade wars, international political economy, economic interdependence, offensive mercantilism, protectionism, global value chains, world economic order.