

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: **«САНКЦІЙНА ПОЛІТИКА США ЩОДО КИТАЮ: ЕКОНОМІЧНІ
НАСЛІДКИ ТА ТРАНСФОРМАЦІЯ ВІДНОСИН»**

Виконала:

Здобувачка 4 року навчання

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

Грибельник Єва Євгенівна

Керівник:

Краєв Олександр Валерійович

Старший викладач

кафедри міжнародних відносин

КИЇВ 2026

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ САНКЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ США ТА ЇЇ НАСЛІДКІВ ДЛЯ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН.....	5
1.1. Поняття та основні інструменти санкційної політики США.....	5
1.2. Теоретичні підходи до оцінки наслідків санкцій для економіки держав.....	9
РОЗДІЛ 2. САНКЦІЙНА ПОЛІТИКА США ЩОДО КИТАЮ: ЕВОЛЮЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ.....	16
2.1. Періодизація та стратегічні передумови впровадження антикитайських санкцій США	16
2.2. Основні сфери впливу американських санкцій на китайську економіку.....	22
РОЗДІЛ 3. НАСЛІДКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПЛИВУ САНКЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ США НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КИТАЮ ТА ДВОСТОРОННІЙ ВІДНОСИНИ.....	27
3.1. Економічні наслідки санкцій США для Китаю.....	27
3.2. Наслідки санкцій для співпраці між США та Китаєм.....	32
ВИСНОВКИ.....	37
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	40
АНОТАЦІЯ.....	43

ВСТУП

Актуальність дослідження. На даному етапі розвитку світової політики, міжнародні економічні відносини зазнають грандіозних змін. Передусім це пов'язано з черговим президентським строком Дональда Трампа, для якого головним конкурентом в питанні економічного розвитку є саме Китайська Народна Республіка. Вже після сорока днів перебування в Білому Домі США знову ввели мита на імпорту товарів з Китаю. Але це в більшості стосується окремого аспекту двосторонніх відносин США та КНР - торгівельної війни. Китай став для США надією послабити СРСР за президентства Річарда Ніксона, але після перемоги Вашингтона у Холодній війні Китай не лише зайняв місце СРСР, але й перетворився на його більш досконалу в економічному та військовому сенсі форму, провівши ряд кардинальних реформ. Саме економічна конкуренція призвела до ситуації, в якій наразі знаходиться Пекін та Вашингтон і санкційна політика США щодо КНР є головним інструментом боротьби з китайською «загрозою» чи то в суто економічному плані, чи то в питаннях нарощування впливу Китаю в Індо-Тихоокеанському регіоні.

Мета кваліфікаційної роботи. Визначити закономірності реалізації санкційної політики США щодо Китаю та з'ясувати характер наслідків для економічного розвитку КНР і двосторонньої співпраці.

Задля досягнення поставленої мети кваліфікаційної роботи, були обрані наступні завдання:

1. Визначити поняття та основні інструменти санкційної політики США;
2. З'ясувати теоретичні підходи до оцінки впливу санкційної політики на економіку держави;
3. Класифікувати основні етапи та мотивацію введення санкцій США щодо Китаю;
4. Розкрити основні сфери впливу санкцій на китайську економіку;
5. Визначити характер наслідків санкційної політики США щодо Китаю;

6. З'ясувати наслідки санкційного тиску для динаміки відносин США та КНР.

Об'єктом дослідження є міжнародні економічні відносини.

Предметом дослідження є санкційна політики США щодо Китаю та її вплив на двосторонні відносини.

Методологія дослідження. Задля досягнення поставленої мети та завдань кваліфікаційної роботи було обрано емпіричні та спеціальнонаукові методи.

З емпіричних методів використовувався **контент-аналіз**, за допомогою якого була досліджена літературна база даного дослідження, яка включає в себе дослідження з проблематики даної теми та офіційні звіти та заяви державних органів влади. Метод **порівняння** в свою чергу дав змогу зрозуміти схожість та відмінність підходів санкційної політики в різні періоди дослідження. За допомогою **дедуктивного методу** було визначено особливості санкційної політики США саме по відношенню до Китаю в різний час відносин.

Зі спеціальнонаукових методів були застосовані **структурно-функціональний**, для виокремлення характеристик та з'ясування властивостей конкретних елементів. **Системний** метод дозволив з'ясувати взаємозв'язок між внутрішніми економічними реформами в КНР та зовнішніми санкційними обмеженнями США. **Інституціональний** метод застосовувався для наведення характеристики впливу органів державної влади США на політико-економічну стратегію щодо Китаю та її застосування.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається з наступних структурних елементів: змісту, вступу, трьох розділів, в яких по два підрозділи в кожному, висновків та списку використаних джерел, який сягає тридцяти п'яти найменувань. Загальний обсяг роботи сягає тридцяти дев'яти сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ САНКЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ США ТА ЇЇ НАСЛІДКІВ ДЛЯ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

1.1. Поняття та основні інструменти санкційної політики США

«Санкції» є загальною рисою міжнародних відносин і часто потрапляють у заголовки газет новини. Проте, незважаючи на звичайну мову санкцій з боку ООН, з боку регіональних організацій і окремих держав ця концепція використовується для позначення заходів, які принципово відрізняються від правової перспективи. Бракує єдиного авторитетного визначення. Загалом, здається, можна розрізнити три підходи до визначення поняття «санкція». Перший підхід є цілеспрямованим і фокусується на меті заходу реагувати на порушення правової норми. Натомість другий підхід фокусується на особистості автора відповідних заходів і обмежує концепцію мірами прийняття міжнародною організацією (і відповідно до її установчого акта). Третій підхід, відомий у теорії міжнародних відносин, визначає санкції за типом вжитих заходів і тлумачить це як посилення на економічні санкції, такі як імпорт та експорт обмеження щодо певних країн або заморожування активів, націлених на конкретних осіб або організації (Недошитко & Тревого, 2022).

За останні двадцять п'ять років економічні санкції набули все більшого значення у зовнішній політиці великих держав. США, ЄС, Китай та Японія застосовують економічні санкції у відповідь на іранську та північнокорейську ядерні кризи, які загрожують їхній безпеці. Економічні санкції - це засоби великих держав, за допомогою яких вони прагнуть вплинути на поведінку цільових держав, продемонструвати лідерство, вирішити міжнародні конфлікти та висловити спільні цінності. Зростаюча центральна роль економічних санкцій частково є реакцією на обмеження військової сили, виявлені під час складних і тривалих операцій на території колишньої Югославії, в Афганістані, Іраку та Лівії. Крім того, військові втручання в постбіполярних міжнародних відносинах важко виправдати. За

відсутності будь-якого претендента на горизонті, дуже незрозуміло, що є загрозою національній безпеці, яку потрібно вирішувати за допомогою військової сили, разом з притаманними їй людськими жертвами і витратами (Седляр, 2010).

Спочатку ми спробуємо концептуалізувати визначення економічних санкцій в теорії міжнародних відносин. Загальноприйнятого визначення економічних санкцій не існує. Термін «економічні санкції» є одним з найбільш заплутаних і незрозумілих, що увійшли в лексикон і дискурс міжнародної політики. Частково неоднозначність цього терміну пов'язана з тим, що слово «санкції» у повсякденному вжитку має багато значень (Ghasemi & Heidary, 2024).

Наприклад, Деніел Дрезнер, видатна постать, яка зробила новаторський і внесок у політичний аналіз економічних санкцій, автор «парадоксу санкцій», визначає економічні санкції як «погрозу або дію з боку національної держави або коаліції національних держав, яка називається відправником, з метою порушити економічний обмін з іншою національною державою, яка називається об'єктом, якщо країна-об'єкт не погодиться на чітко сформульовану політичну вимогу».

Економічні санкції діють подібно до військової сили. Обидва мають однакову мету - "політичну дезінтеграцію ворога, щоб він відмовився від переслідування своїх цілей. Метод, який використовується, - це позбавлення цінностей". Теорія передбачає приблизно пропорційну залежність між обома явищами: чим інтенсивніша ціннісно-депривація, тим масштабніша політична дезінтеграція в державі-мішені (Drezner, 2024).

Таким чином, у концепції економічних санкцій можна виділити два центральних визначальних елементи: примусові заходи мають бути економічними за своєю природою, а їхня мета має бути політичною. Необхідно зазначити, що основні методологічні підходи до дослідження природи економічних санкцій як інструменту зовнішньої політики формувалися протягом десятиліть у межах парадигми реалізму, лібералізму та конструктивізму.

Реалізм пов'язаний з ефективним використанням економічних санкцій для досягнення національних інтересів. Реалісти розглядають (економічні) санкції не

як покарання за незаконні або аморальні дії, а як зовнішньополітичний інструмент держави, що використовується для досягнення національних егоїстичних інтересів. У класичному визначенні реалізму, санкції - це навмисне інспіроване урядом припинення торговельних або фінансових відносин для досягнення зовнішньополітичних цілей. Джеймс Барбер визначає економічні санкції просто як «економічні заходи, спрямовані на досягнення політичних цілей» (Hofbauer & Euijin, 2021).

Дослідники-реалісти економічних санкцій виходять з того, що:

- основним санкціонером у світовій політиці є не колективний міжнародний актор як міжнародна організація, а держава;
- економічні санкції є не правоохоронним заходом, а зовнішньополітичним інструментом;
- ключова роль економічних санкцій на світовій арені полягає не в тому, щоб зменшити кількість девіантних дій, а в тому, щоб примусити державу-об'єкт санкцій виконати побажання країни, яка їх запровадила;
- економічні санкції реалізуються в анархічній міжнародній системі, яка складається з держав, що виступають основними акторами.

Реалісти пояснюють природу економічних санкцій через логіку сили, інтересів та раціональності. Все це є атрибутами влади держав, а не структури. У цьому контексті Е. Х. Карр зазначає, що «економічна зброя - це передусім зброя сильних держав» (Hofbauer & Euijin, 2020).

З іншого боку, ліберали запозичили свої ідеї економічних санкцій з муніципальних законів. Загалом, природу економічних санкцій в рамках лібералізму можна охарактеризувати наступними положеннями - економічні санкції повинні застосовуватися міжнародною організацією з метою підтримання міжнародного миру та безпеки. Наприклад, Квінсі Райт стверджував, що застосування санкцій має бути санкціоноване міжнародною організацією. Ліберали стверджують, що Рада Безпеки ООН застосовує економічні санкції для боротьби з чотирма різними категоріями загроз міжнародному миру та безпеці:

- збройні конфлікти між державами;
- збройні конфлікти всередині держав;
- держави-порушники міжнародних норм (так звані «червоні»);
- міжнародний тероризм;
- економічні санкції застосовуються в міжнародній системі, яка не є анархічною, а має розумітися як спільнота, що складається з державних і недержавних акторів, які мають спільні інтереси;
- економічні санкції мають регулюватися не силовою політикою, а верховенством права;
- використання механізму економічного примусу має регулюватися не балансом сил, а колективною безпекою (Yang & Askari, 2004).

Ліберальні ідеї економічних санкцій базувалися на внутрішній аналогії. Як зазначає Кім Річард Носсал, "експеримент Ліги Націй був чітко розроблений для того, щоб перенести умови внутрішнього порядку на міжнародну систему. Набір правил був викладений у Статуті, порушникам погрожували застосуванням чітко визначених болючих покарань, якщо вони порушують «закон», а покарання мали накладатися інституцією, яка повинна була максимально наблизитися до міжнародного органу державної влади (Morgan, 2023).

Нарешті, конструктивізм як методологічний підхід у теорії міжнародних відносин дотримується думки, що: економічні санкції не є об'єктивним явищем, але соціальна конструкція формується спільними ідеями, а також матеріальними силами; економічні санкції базуються на ідентичностях та інтересах політичних акторів, які формуються насамперед спільними ідеями. Конструктивізм не визначає емпіричні пазли, природу економічних санкцій, міжнародну систему, ключових політичних акторів у міжнародному суспільстві, їхні уподобання та логіку дій у міжнародній політиці (Hufbauer & Euijin, 2020).

Теоретики міжнародної політики насамперед зацікавлені у відповіді на два питання: чи працюють економічні санкції? та за яких умов економічні санкції

працюють? Детермінанти ефективності економічних санкцій у дослідженнях міжнародних відносин можна охарактеризувати наступними положеннями:

- економічні санкції мають бути розроблені таким чином, щоб максимально тиснути на винних акторів, завдавати перешкоди лідерам, на політику яких відправник намагається вплинути. Санкції повинні бути належним чином спрямовані на мінімізацію гуманітарного впливу на населення в об'єктивній державі;

- докази з кейсів свідчать про те, що наявність політичної опозиції в, яка орієнтується на державу-санкціонера, робить економічні санкції більш плідними. Політичні групи, які програють від економічних санкцій, опиняються у фінансово погіршеному становищі, що може зменшити їхній політичний вплив. Ефект «п'ятої колони» - це ймовірна реакція груп у політичній еліті країни-об'єкта на економічні санкції, які покладатися на імпорт або експортно-орієнтованих виробників;

- вчені-міжнародники підкреслюють, що економічні санкції мають обмежену корисність у досягненні зовнішньополітичних цілей, таких як зміна режиму і демократизація. Безпекові, політичні чи інші витрати, пов'язані з виконанням вимог відправника, можуть бути просто вищими, ніж будь-який біль, який може бути завданий економічними санкціями. Саме тому економічні санкції є дуже важливим інструментом для досягнення зовнішньополітичних цілей (Недошитко & Тревого, 2022). Багатостороння співпраця між державами, що застосовують санкції, є необхідною та достатньою умовою для досягнення успішного результату. У зв'язку з цим вчені в галузі міжнародної політики зазначають, що проблеми співпраці можна розділити на фази переговорів і виконання. Співпраця може бути саботована через труднощі в переговорах та/або відсутність правозастосування.

1.2. Теоретичні підходи до оцінки наслідків санкцій для економіки держав

Основна передумова сторони, що застосовує санкції, полягає в тому, щоб змусити сторону, на яку накладено санкції, змінити свою поведінку з мінімальними

витратами (для сторони, що застосовує санкції). Тому очевидно, що сторона, яка застосовує санкції, повинна бути в хорошій формі в даному сегменті. Цьому критерію не завжди легко відповідати, оскільки міжнародна торгівля, зокрема експорт товарів і сировини, є основою здорової меркантилістської економіки. Тому ризик поставити під загрозу власних експортерів є досить гострим питанням, і держави повинні бути в змозі запропонувати їм відповідну можливість трансформувати власний експортний потенціал. Такої ситуації зазвичай можна досягти у двох випадках: перший - це ситуація, коли сторона, що застосовує санкції, має дуже сильну економічну позицію і, так би мовити, може понести певні збитки. Другий випадок, який має інші причини, але подібні наслідки, - це ситуація, коли сторона, що застосовує санкції, асиметрично більшою. Отже, оптимальним суб'єктом санкцій є країна, яка перебуває в позиції геополітичної наддержави, а також у процвітаючому економічному стані (Drezner, 2024).

Другим важливим фактором є власне постановка досяжних цілей. Звичайно, аналізувати цей фактор трохи складно, але тільки розумно поставлені цілі можуть бути досягнуті. Оптимально розуміти можливості, які впливають з попереднього фактору. Усвідомлення сили санкцій може наштовхнути на думку про можливе послаблення поставлених цілей. Як правило, більш доцільно очікувати досить обмежених цілей. Інший варіант - використовувати економічні санкції як додатковий інструмент, який працюватиме в синергії з іншими інструментами. Типовими доповненнями, які супроводжують запровадження економічних санкцій, є, наприклад, підтримка опозиції, а також тиск на союзників і міжнародні організації з метою погіршення становища країни, проти якої запроваджено санкції. Таким чином, спроба змінити сильну позицію опонента виключно за допомогою економічних санкцій може вважатися відносно ризикованою справою.

Якщо розглядати більш детально саму форму санкцій, то необхідно зосередити увагу на деяких аспектах, які можуть забезпечити їхню реальну ефективність. Отже, масштаби санкцій, і, зокрема, здатність ізолювати країну, проти якої запроваджено санкції, від поставок сировинних матеріалів і продуктів,

мають вирішальне значення в цьому відношенні. Як зазначалося вище, існує величезний ризик того, що втрата експорту або продажів буде замінена іншим, третім гравцем, який збагатиться за рахунок двох країн-конкурентів. В інтересах держави, яка вводить санкції, обмежити цей варіант і зробити його максимально незручним для інших країн. Зазвичай створюються і застосовуються так звані «вторинні санкції», які карають країни, які, незважаючи на обурення санкціонуючої держави, продовжують торгувати з державою, що потрапила під санкції (Haas, 1998).

Високий ступінь складності та взаємозалежності міжнародних ринків часто призводить до того, що важливі ділові контакти між державою, яка застосовує санкції, та так званим третім гравцем, який може замінити її в ділових контактах з державою, що підпала під санкції. Цей метод використовують наддержави, які займають гегемоністську позицію в міжнародній торгівлі і можуть диктувати їй умови - по-перше, через свою економічну номічну силу, а по-друге, головним чином через те, що вони пов'язані з більшістю регіонального бізнесу. Типовим користувачем цього методу є Сполучені Штати Америки, які широко використовують вторинні санкції, щоб утримати інших гравців від потенційної співпраці, наприклад, з бойкотованим Іраном. Втім, інші організації вдаються до подібних кроків у різних випадках, таких як ембарго на постачання зброї та розповсюдження, зокрема, в контексті ядерного роззброєння. Будь-яка держава, яка підтримує держави, що перебувають під санкціями, буде суворо покарана міжнародною спільнотою. Ці зусилля спрямовані, зокрема, проти використання так званих технологій «подвійного призначення». Типовим прикладом «ідеального» застосування економічних санкцій є співпраця значної частини міжнародної спільноти для спільного блокування одного гравця (Khwaileh & Almawla, 2024).

Це відбувається у випадку з так званими «державами-ізгоями», які, як правило, досить повно заблоковані від більшості форм міжнародної торгівлі, і їм не залишається нічого іншого, окрім як покладатися на власні автаркічні зусилля, чорний ринок або допомогу через інших проксі-гравців (Zhao, 2010).

У контексті історичного досвіду можна зустрітися з таким типовим парадоксом: економічні санкції найкраще працюють не проти залятого ворога, а особливо проти «друзів» і «колишніх союзників». Хоча це твердження може здатися безглуздом, слід мати на увазі, що це стосується переважно держав, з якими добрі історичні відносини були порушені певними потрясіннями або зміною з плином часу, але все ще існує історична пам'ять, яка включає в себе етапи співпраці та дружби. Історичні спогади про добрі стосунки можуть пом'якшити роздратування населення держави, щодо якої запроваджено санкції. Однак деякі автори залишають осторонь цей випадок, коли держави-союзники створюють один одному різні ускладнення у торговельному сегменті, як типову «торговельну війну», яка може спрацювати лише в тому випадку, якщо обидві держави не мають наміру повністю припинити торгівлю (Morgan, 2023).

Ще один фактор, який може позитивно вплинути на ефект санкцій, пов'язаний з прийняттям санкцій населенням санкціонованої держави. Йдеться переважно про ретельне та персоналізоване націлювання санкцій на прихильників режиму, які будуть змушені взяти в «заручники» своє населення. Очевидно, що об'єктивно визначити, як відреагує населення, дуже складно. Отже: якщо вже було сказано, що санкції мають тенденцію працювати проти держав, які не прагнуть до повної ворожнечі, то слід використовувати відповідний час. Наприклад, у випадку з санкціями, запровадженими проти Російської Федерації після анексії Криму, високий ефект пояснюється не лише самих санкцій, але й одночасною нафтовою кризою або падінням ціни на російську нафту. Цей випадок є яскравим прикладом хорошої практики, оскільки необхідно використовувати негативні обставини опонента, особливо, коли є можливість сприяти розколу в його лавах. Згадана вище «персоналізація» санкцій може бути дуже корисною в цьому плані. У цьому контексті зазвичай згадуються так звані «розумні» санкції (Li & Wang, 2024).

Останнім, цілком позитивним проявом санкцій може бути також їхній вплив на населення держави, що запроваджує санкції. Очевидно, що певна меншість постраждає від економічного втручання через те, що втратить ринки збуту або не

отримає імпортованої продукції. Однак ембарго, економічні санкції та подібні інструменти в деяких випадках можуть допомогти запобігти збройним конфліктам та актам насильства. Застосування економічних санкцій як інструменту, що знаходиться на межі між миром і війною, безумовно, є хорошим варіантом. Вони можуть допомогти пом'якшити ескалацію емоцій, особливо якщо населення вимагає реальних дій від своїх еліт. На жаль, очевидно, що наявність санкцій не може суттєво запобігти збройним конфліктам як таким (Wang & Zeng, 2020).

Основним і зазвичай найпоширенішим аргументом є зрозумілий ризик неефективності санкцій, який полягає у значно більших втратах з боку держави, що застосовує санкції, ніж з боку держави, проти якої вони спрямовані. Така ситуація може виникнути через неправильну оцінку ринкових механізмів. Або ж опоненти можуть опинитися під частковим тиском, що коштує державі-санкціонеру чималих зусиль, але в підсумку не надто сильно б'є по ній. Окрім простого прорахунку, сторона, яка застосовує санкції, може неправильно оцінити контекст, в якому перебуває країна-об'єкт санкцій. А саме, існують соціологічні, культурні та історичні аспекти, вплив яких важко передбачити.

Ці три види аспектів можуть порушити структуру навіть добре спрямованих економічних санкцій. Слід зазначити, що економічна раціональність, або принаймні прагнення до неї, далеко не завжди є домінуючим мотивом для деяких держав, особливо з певними формами абсолютистських або авторитарних режимів. Типовими прикладами є країни з фундаменталістськими формами теократії, такі як Іран, або держави з авторитарними лідерами, які міцно тримають у своїх руках сили безпеки. Ці види частково невдалих санкцій зазвичай можна проілюструвати на прикладі Іраку за часів правління Саддама Хусейна або Сербії за часів правління Слободана Мілошевича. В обох країнах, поєднуючи авторитарне управління та націоналізм, місцевим лідерам вдалося мобілізувати населення проти ворожих держав, що запровадили санкції. Населення таких культурно специфічних країн не обов'язково слідує раціональності або мові цифр (Седляр, 2010).

Для них надзвичайно важлива роль честі, національних почуттів, ідентичності, релігії тощо. Тут може спрацювати так званий «ефект згуртування навколо прапора». Ці аспекти, які важко усвідомити, можуть бути для них більш важливими, ніж економічні вигоди чи рівень життя. Це характерно для націй із сильними історичними та традиціоналістськими зв'язками або для населення, яке довгий час жило в умовах економічного дефіциту, але інтенсивно піддавалося впливу певного типу ідеології - зазвичай соціалізму, або комунізму (Drezner, 2024).

Зокрема, економічні санкції можуть бути буквально контрпродуктивними, якщо керівництву підсанкційної держави вдається вміло використати гнів громадської думки проти «зовнішнього агресора». Така ситуація надає можливість звинуватити «зовнішнього агресора» у багатьох інших внутрішніх проблемах, які мають зовсім інше походження. Тим не менш, за допомогою відповідної риторики їх можна відволікти від справжніх винуватців (як правило, з лав правлячої партії). Як зазначено в розділі про можливі позитивні наслідки економічних санкцій, правильно спрямовані економічні санкції не лише послаблюють правлячі еліти, але й посилюють опозицію режиму, проти якого запроваджено санкції, а й сприяють його зміцненню. Типовим прикладом цього є зусилля США в Латинській Америці з кінця Другої світової війни і до сьогодні.

Жорсткі санкції, які правлячий істеблішмент може хитро приписати «злому зовнішньому агресору», можуть також серйозно зашкодити або навіть знищити внутрішню опозицію, яка буде затаврована як «внутрішній ворог» і «ворожої колони». Економічні санкції, введені ззовні, можуть лише «випадково» спричинити її переслідування. Таким чином, як правлячий істеблішмент, так і маніпульоване населення можуть зігнати свій гнів на опозиції. З цієї причини необхідно діяти дуже обережно, щоб санкції не посилили владу істеблішменту і не знищили цінних союзників (Haas, 1998).

Традиційно чи не найголовніша системна проблема в додатку санкцій — це існування третіх країн, які бажають замінити втрачену торгівлю потенціал. Типовим прикладом є ситуація, в якій Ісламська Республіка Іран, чия валюта була

серйозно ослаблена під час санкцій США, але трансформувалась в резерв турецьких лір і золота, що дозволило йому торгувати принаймні частково своєю ключовою сировиною – (сирою) нафтою (початок 2015 року). Багато схожих випадків були виявлені в ході історії. У літературі поширений термін «чорний лицар» використовувався для цих третіх гравців. У випадку з "країнами-ізгоями", які є санкціоновано консенсусом багатьох країн, зазвичай «країн чорного лицаря». мати певну історичну образу чи протиріччя з панівною міжнародною спільнотою.

Іншим типовим прикладом може бути фундаментальна підтримка Північної Кореї з боку Китаю. Приклад санкцій, накладених на режим апартеїду в Південній Африці показує, що навіть такі шановані держави, як Японія, Великобританія та Німеччина, не вагаючись, жваво використовувала вільні можливості для бізнесу

Чисто технічно держава, яка накладає санкції, може накласти так звану вторинну санкцію для запобігання потенційних третіх сторін. Тим не менш ці обставини вже проти логіки ізоляції та вирішення проблеми через свою силою, негативно впливають на міжнародні відносини як такі, тип паче між партнерами з тісними економічними зв'язка (Khwaileh & Almawla, 2024).

РОЗДІЛ 2. САНКЦІЙНА ПОЛІТИКА США ЩОДО КИТАЮ: ЕВОЛЮЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ

2.1. Періодизація та стратегічні передумови впровадження анти китайських санкцій США

З моменту заснування Китайської Народної Республіки в 1949 році Китай тривалий час був об'єктом найсуворіших санкцій під проводом США. Торговельне ембарго було знято лише після нормалізації відносин між США та Китаєм на початку 1970-х років. Відтоді Китай глибоко інтегрувався у світову капіталістичну економіку і став великим виробником і торговцем. Незважаючи на певні довгострокові торговельні обмеження та окремі винятки, США здебільшого утримуються від запровадження нових значних санкцій проти Китаю. Тому викликає занепокоєння поява нової ворожості з боку США і, як наслідок, нові санкції проти великої кількості китайських компаній, університетів та науково-дослідних установ (Буравкова, 2015).

Повернення санкцій США проти Китаю ставить два важливих питання для розуміння як функціонування, так і кризи глобального капіталізму. По-перше, нам потрібно зрозуміти причини, що стоять за цією новою хвилею санкцій: чи є це короткостроковим заходом з боку американських капіталістів, який може змінити з новою адміністрацією, або ж довгостроковою зміною політики, яка поверне частину досвіду часів холодної війни? По-друге, ми можемо дослідити, чи вплинуть ці санкції на китайську економіку та політику, зокрема, на промислову модернізацію та умови праці в китайській промисловості, а також на відносини Китаю із Заходом та глобальним півднем (Morgan, 2023).

Коли Комуністична партія Китаю (КПК) перемогла партію Гоміньдан (націоналістичну) у 1949 році, США, схоже, не відразу прийняли тверде рішення щодо своєї стратегії стосовно нової соціалістичної країни. Уряд США, хоча й продовжував підтримувати гомінданівський режим на Тайвані економічно,

принаймні готувався скоротити військову допомогу Гоміндану. Існує припущення уряд США був готовий жити з новим Китаєм і не більше втручатися в громадянську війну в Китаї (за возз'єднання з Тайванем). Тим часом США вже почали запроваджувати торговельні обмеження проти Китаю в рамках своєї ширшої політики часів холодної війни. У 1948 році вартість американського експорту до Китаю становила 273,4 мільйона доларів США, але вона впала до 82,6 мільйона доларів США у 1949 році та 33 мільйонів у 1950 році (січень-серпень). Промислові товари, такі як на основі викопних матеріалів, скоротилися більш ніж на 90 відсотків, а решту становила переважно бавовна, оскільки вона не була стратегічно важливою (Guo & Wang, 2020).

Громадянська війна в Кореї 1950 року спонукала США зайняти більш агресивну позицію щодо Китаю. Після початку війни уряд США негайно направив свій Сьомий флот до Тайванської протоки, щоб запобігти поширенню китайської революції на Тайвань, і фактично розпочав створення Тайваню як антикомуністичного форпосту. Пізніше США посилили свої санкції до повного ембарго і конфіскували всі китайські державні активи та деякі приватні китайські активи в США після втручання Китаю в Корейську війну. Контроль США за стратегічною торгівлею з Китаєм був навіть суворішим, ніж проти Радянського Союзу, і був відомий як «китайський диференціал».

Всі ці агресії на чолі з США змусили Китай стати на бік СРСР. Завдяки масивній економічній та технічній підтримці з боку СРСР та радянського блоку, Китай зміг розпочати свою швидку індустріалізацію, незважаючи на санкції у 1950-х роках. Однак політична та економічна напруженість між Китаєм та СРСР, починаючи з кінця 1950-х років, поступово погіршила китайсько-радянські відносини. Це ще більше погіршилося після раптового виведення радянських техніків у 1960 році. Це змусило Китай у 1960-х роках досліджувати торговельні відносини за межами радянського блоку, що також було в інтересах США, які з самого початку сподівалися відокремити Китай від радянського блоку (Morrison, 2008a).

Зусилля з диверсифікації торговельних партнерів добре спрацювали для Китаю. Вже у 1966 році понад половина китайського імпорту надходила з великих капіталістичних країн, таких як Японія, Західна Європа, Канада та Австралія, хоча торговельне ембарго з боку США все ще залишалося чинним. Гонконг також відіграв особливу роль в антисанкційній боротьбі. Було практично неможливо розірвати зв'язки та легальні/нелегальні торговельні шляхи між Гонконгом і материком. КПК вирішила не звільняти Гонконг негайно, оскільки окуповане британцями місто, по суті, слугувало дверима, через які Китай міг прорватися через ембарго. Таким чином, Китай зміг використати комерційний інтерес союзників США, щоб ефективно зменшити шкоду від американських санкцій.

У той же час, США зіткнулися з великими викликами, пов'язаними з революційною боротьбою у В'єтнамі та за його межами. Вони мали певні сильні стимули для налагодження робочих відносин з Китаєм, частково для того, щоб ізолювати В'єтнам, а частково для того, щоб скористатися розколом між Китаєм і Радянським Союзом. Китайське керівництво за часів Мао також було зацікавлене в нормалізації своїх відносин з капіталістичним світом на чолі з США та отриманні доступу до передових технологій і капітального обладнання. Торговельне ембарго було частково знято після візиту Ніксона до Пекіна в 1972 році, і Китай збільшив свою зовнішню торгівлю на 74 відсотки за рік (Morrison, 2019).

Справжніх змін у відносинах між США та Китаєм довелося чекати до приходу до влади в Китаї пост-маоїстського керівництва та зростання напруженості у відносинах між США та СРСР після війни в Афганістані. Нове китайське керівництво на чолі з Ден Сяопіном було сповнене рішучості порвати з маоїзмом і тому з набагато більшим ентузіазмом розвивало тісну співпрацю з капіталістичним світом на чолі з США. Тим часом адміністрація Картера також прагнула до більш чіткої стратегічної співпраці з Китаєм. Це швидко призвело до подальшого послаблення США торговельних обмежень щодо Китаю (дозволивши продаж військової техніки) та налагодження військової співпраці між двома країнами. Тісна співпраця ґрунтувалася на спільному стратегічному інтересі проти СРСР

протягом 1980-х років, а потім на спільному бізнес-інтересі для еліт обох країн працювати разом після розпаду СРСР. Політичні потрясіння в Китаї наприкінці 1980-х років призвели до короткого періоду санкцій з боку США, але багато з них було швидко скасовано. У 2000 році США встановили постійні нормалізовані торговельні відносини з Китаєм, а в 2001 році, за підтримки США та інших країн, Китай вступив до Світової організації торгівлі (Zhao, 2010).

Незважаючи на деякі суттєві відмінності в політиці та ідеологіях, з часів піднесення неолібералізму Китай і США відіграють значною мірою взаємодоповнюючі ролі в глобальній економіці. Це стало можливим насамперед завдяки переміщенню/ аутсорсингу промисловості в США, починаючи з 1980-х років. Крім того, Китай ліквідував свої сільські колективи у 1980-х роках і приватизував значну частину міських державних підприємств у 1990-х роках, створивши велику резервну армію робочої сили. Американські фірми передали Китаю менш складні галузі промисловості на аутсорсинг, тоді як робітничий клас, що сформувався після структурних реформ в Китаї, виявився достатньо гнучким, продуктивним і дешевим, щоб перетворити Китай на провідну майстерню світу. Бізнес-спільнота США загалом отримала значну вигоду від таких відносин (іноді їх називають «химерикою»), оскільки вони забезпечують дешевші споживчі товари та знижують процентні ставки. Китай також має дуже швидкі темпи накопичення та зростання капіталу і накопичив велику суму золотовалютних резервів (Буравкова, 2015).

Водночас відносини між США та Китаєм далеко не рівноправними. США монополізують науку і технології, тоді як Китай здебільшого виробляє або збирає дешеві товари для США та інших країн. Незважаючи на стрімке економічне зростання, Китай залишається в категорії напівпериферії за своїм становищем у світовому поділі праці; значна частина величезних золотовалютних резервів Китаю також утримується в доларових активах, які, по суті, є неформальною даниною Китаю американському імперіалізму.

Стабільність таких фундаментально спільних, але ієрархічних відносин є основою глобальної економіки після холодної війни, в якій ми живемо. Таким чином, дуже важливо зрозуміти походження нещодавніх нових санкцій і те, чи означає це початок кінця нинішнього світового порядку (Guo & Wang, 2020).

Роками США звинувачували Китай у багатьох своїх проблемах. Однак за Трампа антикитайські настрої досягли історичного максимуму. Наприклад, один з його високопоставлених радників, Пітер Наварро, зробив собі ім'я на написанні книг, що нагнітають страх, таких як «Прийдешні китайські війни» і «Смерть від Китаю». Сам Трамп - майстерний демагог і роками звинувачував Китай у «крадіжці» американських робочих місць і технологій. Зрештою, адміністрація Трампа розпочала тривалу торговельну війну з Китаєм, запровадивши нові тарифи спочатку на сонячні панелі та пральні машини, а згодом - на велику кількість китайських товарів (Guo & Wang, 2020).

Багато звинувачень на адресу Китаю з боку уряду США в кращому випадку вводять в оману. Китай дійсно має величезне позитивне торговельне сальдо зі США, але реальні прибутки від торгівлі перебільшені. Підприємства з іноземними інвестиціями, що працюють у Китаї, створили майже 45% внутрішнього вмісту в китайському експорті, тоді як переробні підприємства, що належать Китаю, зробили лише внесок у розмірі менше 5%. Більше того, з точки зору розподілу доходів, іноземні власники фабрик захопили більше половини вартості китайського експорту. За останні кілька десятиліть у Китаї відбулося значне промислове зростання, але воно в основному базувалося на внутрішньому капіталі. Наприклад, за даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку (2020), прямі іноземні інвестиції (ПІІ) становили лише 2,3% валового нагромадження капіталу в Китаї у 2019 році, що було нижче, ніж у США (5,6%) або у світі (7%) (Leoni & Qureshi, 2023).

Більше того, американські фірми перейшли на аутсорсинг до Китаю та інших країн не через якусь таємну схему китайського уряду, а насамперед через дешевшу продуктивну робочу силу та величезний ринок. Оскільки ці іноземні компанії

приймають власні інвестиційні рішення на основі прибутку, було б справді абсурдно припускати, що китайський уряд може якимось чином змусити глобальний капітал віддати технології і пожертвувати прибутками. Що стосується кількості робочих місць, то хоча загальна зайнятість у міському різко зросла, неоліберальна реформа з кінця 1990-х років, яка підготувала Китай до експортного буму, коштувала китайським працівникам понад 50 мільйонів робочих місць у міському формальному секторі, і ці формальні робочі місця так і не були відновлені. Для порівняння, передбачувана кількість втрат робочих місць у США через торговельний дефіцит з Китаєм становила 3,7 мільйона в період з 2001 по 2018 рік (Буравкова, 2015).

Хоча вони пов'язані з широкими звинуваченнями, такими як крадіжка робочих місць/технологій, останні санкції США ґрунтуються на більш конкретних звинуваченнях. Ми поділяємо ці нещодавно запроваджені санкції на три категорії: по-перше, санкції проти підприємств через їхні зв'язки з китайськими військовими; по-друге, санкції проти підприємств через торгівлю Китаю з «ворогами» США, такими як Іран; і, нарешті, санкції проти місцевих органів влади та підприємств через ймовірні порушення прав людини, як, наприклад, у випадку з Сінцзяном.

Перша категорія включає питання військових зв'язків. Велика кількість фірм та університетів у Китаї перебувають під експортним контролем згідно зі Списком юридичних осіб та Списком неперевіраних осіб (який часто є попередником Списку юридичних осіб). Студенти деяких провідних університетів Китаю раптово втратили доступ до стандартного програмного забезпечення, такого як Matlab, оскільки американська фірма MathWorks призупинила надання послуг для цих університетів. До списку також потрапили установи, які не мають чіткого зв'язку з військовими. Наприклад, це Інститут метрології провінції Аньхой, який є установою, що надає послуги з вимірювання в провінції Аньхой; а також Університет Ренмін, який є провідним університетом, відомим своїми соціальними та гуманітарними науками (Guo & Wang, 2020).

2.2. Основні сфери впливу американських санкцій на китайську економіку

Побоювання щодо військових та економічних амбіцій Китаю призвели до того, що Сполучені Штати все більше покладаються на фінансові санкції та експортний контроль щодо китайських підприємств, фізичних осіб, пов'язаних з урядом науково-дослідних інститутів та інших суб'єктів, що викликають занепокоєння. Мета США - вплинути на поведінку Китаю і захистити національну безпеку, уникаючи при цьому прямої військової конфронтації і супутньої шкоди комерційним і політичним інтересам США і союзників. Але надзвичайна складність санкцій і контролю, що застосовуються різними гілками влади США, ускладнює їхній масштаб, а також оцінку їхньої ефективності та вартості.

Ця аналітична записка представляє нещодавно створений набір даних, який допоможе політикам та громадськості зрозуміти та проаналізувати цей життєво важливий аспект державної політики США щодо Китаю. Представлене в ньому дослідження визначає сектори, які найбільше постраждали від експансії, і окреслює комерційні та управлінські виклики, які вони створюють. Повністю задокументований, доступний для пошуку та відкритого доступу набір даних містить детальну інформацію про китайські компанії, які підпадають під санкції США та експортний контроль станом на травень 2024 року. Це особливо важливий час для оцінки минулої політики, оскільки нова друга адміністрація Трампа розглядає свій власний підхід до санкцій. Дані показують, що перша адміністрація президента Дональда Трампа додала втричі більше китайських компаній до списків експортного контролю та інших санкцій, ніж попередні чотири адміністрації за попередні 16 років (Hufbauer & Euijin, 2020).

Адміністрація президента Джозефа Байдена додала ще більше до цих списків. Таким чином, за останні дві адміністрації було більше спадкоємності, ніж змін. Режими санкцій створювалися протягом багатьох десятиліть з широкою метою протидії країнам-ізгоям, таким як Північна Корея та Іран, порушникам прав

людини, таким як Куба, та ворожим гравцям, таким як Росія та Сирія. Ця аналітична записка зосереджена виключно на Китаї. Вона описує санкції США, спрямовані проти окремих осіб, підприємств, частин уряду, науково-дослідних інститутів та подібних організацій з наміром відрізати їх від американських товарів, технологій, фінансування і навіть використання долара США в їхніх транзакціях (Li & Wang, 2024).

Однією з проблем при аналізі поширеності та масштабу санкцій є те, що вони здійснюються різними гілками влади - головним чином Міністерством фінансів, Міністерством торгівлі, Державним департаментом та Міністерством оборони, під наглядом Ради національної безпеки при Білому домі. Ми розглянемо чотири основні інструменти, що використовуються цими гілками влади. Кожен з них має власні критерії та цілі, ускладнюючи зусилля зі збору даних про списки, що розширюються, та розуміння багатьох різних типів обмежень, які вони передбачають.

Набір даних охоплює чотири санкційні списки, спрямовані на конкретні китайські організації:

- Обмеження на експорт або передачу технологій чи даних, накладені на осіб та організації, які, як вважається, загрожують національній безпеці або зовнішньополітичним інтересам США. Він складається Бюро промисловості та безпеки (BIS) Міністерства торгівлі разом з іншими відомствами.
- Список військових кінцевих користувачів: Обмеження на експорт певних категорій товарів покупцям, які підозрюються у придбанні їх для кінцевого використання у військових цілях Китаєм, Росією або Венесуелою. Він також складається Службою безпеки Міністерства торгівлі США (BIS).
- Список спеціально визначених громадян та заблокованих осіб: Заборона на всі форми торгівлі з суб'єктами, внесеними до списку. Фінансові санкції можуть включати заморожування активів зазначених осіб або будь-якої організації, що має з ними справу.

- Список підприємств військово-промислового комплексу, що не є членами СНД: Заборона на американські інвестиції у фірми, які працюють в Китаї або мають відношення до оборонної чи розвідувальної діяльності в Китаї. За дотриманням цього стежить OFAC (Morrison, 2008b).

Набір даних містить підрахунки санкційних списків, включаючи як китайські фірми, розташовані на материковій частині країни, так і принаймні деякі китайські фірми або дочірні компанії, розташовані за межами країни. Подвійний підрахунок було виправлено, коли це було доречно. Застосування санкцій розширилося, а пріоритетність Китаю зросла ще до вступу на посаду президента Трампа у 2017 році. Найбільша кількість санкцій була спрямована на високотехнологічні сектори, особливо електроніку; військові та оборонні (включаючи авіацію, космос та аерокосмічну промисловість); та нові технологічні галузі. Вони були запроваджені у відповідь на зростаюче занепокоєння щодо китайської військової модернізації та порушень прав людини в Сіньцзян-Уйгурському автономному районі. Найменш постраждалими секторами є споживчі товари, фінанси, послуги, сільське господарство та сировинні ресурси (Morgan, 2023).

Поширення цих санкцій створює серйозні проблеми для прозорості, нагляду, адміністрування та управління. Важко піддаються кількісній оцінці їхні очікувані вигоди, потенційні витрати для важливих секторів економіки США та їхніх союзників, а також потенційні чисті вигоди від альтернативних дій, які могли б досягти подібних результатів. Зручний для користувача набір даних про китайські компанії, включені до списку, має стимулювати нові дослідження щодо дизайну, масштабів, впливу та ефективності економічних санкцій та експортного контролю. Складний набір санкцій залишає незрозумілим, хто приймає остаточні рішення про їхнє запровадження і як особи, що приймають рішення, прийшли до своїх висновків. Кожна китайська компанія, додана до цих списків, ставить питання про баланс між державними та приватними інтересами, оскільки санкції також зачіпають американські компанії, чиє технологічне лідерство є ключовим для майбутнього впливу США на глобальні ланцюги поставок (Wang & Zeng, 2020).

Уряд США не розробив чіткої системи оцінки компромісів між витратами та вигодами від торговельних обмежень. Конгрес повинен підштовхнути виконавчу гілку влади до накопичення досвіду, методів, даних та технологій, необхідних для аналізу цих компромісів, а також надати необхідні для цього ресурси. У деяких випадках витрати можуть бути високими, а ефекти слабкими, що потенційно поставити підприємства і сектори, життєво важливі для конкурентоспроможності США, у невідатне конкурентне становище, при цьому мало вплинувши на здатність Китаю досягти своїх амбіцій.

Аналіз вартості та ефективності може також допомогти переконати часто скептично налаштованих союзників в тому, що дотримання американських обмежень може бути виправданим і для них. Вашингтону також необхідно зважити ризики використання впливу свого фінансового сектору та використання долара для покарання країн, які ведуть бізнес з Китаєм. Такі дії можуть підштовхнути країни до створення альтернативних платіжних і фінансових систем або звернення до чорного ринку. Коротше кажучи, Сполучені Штати та їхні союзники повинні працювати разом, щоб гарантувати, що штрафні санкції будуть зважені на важливість загрози, на яку вони спрямовані (Yang & Askari, 2003).

Економічні санкції застосовувалися проти супротивників з часів античності. На початку холодної війни Закон США про експортний контроль 1949 року створив сучасний прецедент, обмеживши експорт стратегічних матеріалів та обладнання до Радянського Союзу та інших комуністичних країн. У 1949 році Сполучені Штати та їхні союзники створили Координаційний комітет з багатостороннього експортного контролю (CoCom) для обмеження потоку ядерних технологій, зброї та широкого спектру товарів «подвійного використання» (товарів, що мають як військове, так і цивільного використання) до країн Варшавського договору і Китаю. На зміну їй у 1996 році прийшла Вассенаарська домовленість, члени якої (в тому числі й Росія) координують свої зусилля зі створення списків технологій і товарів, що підлягають контролю, але залишають рішення про те, який експорт затверджувати, за кожним національним урядом. Сполучені Штати

використовують експортний контроль і фінансові санкції набагато більшою мірою, ніж інші країни, переслідуючи різноманітні інтереси безпеки і зовнішньої політики (Hufbauer & Eujiin, 2020).

Експортний контроль може бути накладений на всю країну або тип використання (цивільний чи військовий), або на конкретні фірми, інститути та університети. Він обмежує продаж товарів і послуг або передачу конкретних технологій з Сполучених Штатів або, в деяких випадках, американськими фірмами чи особами, а також експорт з інших країн, зроблений за допомогою американських технологій.

Фінансові санкції визначають економічних суб'єктів, на яких Сполучені Штати прагнуть вплинути, ізолювати або вивести з бізнесу. Вони забороняють країнам або компаніям користуватися фінансовою системою США, фактично запобігаючи будь-яким транзакціям, які використовують долари. Фінансові санкції застосовуються як до цілих країн (таких як Північна Корея), так і до суб'єктів всередині країни. Сполучені Штати визначають суб'єктів, на яких поширюються фінансові санкції, в односторонньому порядку, хоча часто в контексті дипломатичної роботи з друзями, союзниками і навіть цільовими суб'єктами.

Фінансові санкції можуть бути використані, щоб позбавити їхню ціль американських товарів для перенаправлення до Ірану або доступу до платіжної інфраструктури, яка може бути використана для полегшення торгівлі зброєю з Росією. Санкції та експортний контроль іноді використовуються спільно, для заборони фінансових операцій з підконтрольними суб'єктами та блокування доступу до заборонених товарів, послуг і технологій. Китайська технологічна компанія може відкласти роботу з китайськими військовими, якщо вона знає, що це може призвести до потрапляння до списку і позбавити її американського експорту, необхідного для її великого споживчого бізнесу. Дія фінансових санкцій настільки потужна, що китайські банки дотримуються фінансових санкцій США проти Росії, щоб не потрапити під санкції (Li & Wang, 2024).

РОЗДІЛ 3. НАСЛІДКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПЛИВУ САНКЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ США НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КИТАЮ ТА ДВОСТОРОННІЙ ВІДНОСИНИ

3.1. Економічні наслідки санкцій США для Китаю

До початку економічних реформ і лібералізації торгівлі Китай підтримував політику, яка підтримувала економіку дуже бідною, стагнуючою, централізовано контрольованою, значною мірою неефективною і відносно ізольованою від світової економіки. З моменту відкриття інвестиції та впровадження реформ вільного ринку в 1979 році, Китай був серед світових найбільш швидкозростаючих економік, реальний річний валовий внутрішній продукт (ВВП) в середньому становить майже 10% до 2012 року. В останні роки Китай став головною світовою економічною і торговельною державою (Недошитко & Тревого, 2022).

В даний час є другою за величиною економікою в світі, найбільшим експортером товарів, другим за величиною імпортером товарів, другим за величиною в напрямку прямих іноземних інвестицій (ПІІ), найбільшим виробником, найбільшим власником валютних резервів і найбільшою країною-кредитором. Світова економічна криза, що почалася в 2008 році, сильно вплинула на економіку Китаю. Експорт Китаю, імпорт та приплив ПІІ скоротилися, зростання ВВП сповільнилося, а мільйони китайських працівників як повідомляється, втратили роботу. Китайський уряд у відповідь реалізував 586 млрд доларів в пакеті економічних стимулів, послаблення монетарної політики для збільшення банківського кредитування та забезпечення різних стимулів для стабілізації внутрішнього споживання. Така політика дозволила Китаю ефективно керувати наслідками різкого глобального падіння попиту на китайську продукцію, в той час як кілька з провідних економік світу пережили негативне або застійне економічне зростання. З 2008 по 2011 р. зростання реального ВВП Китаю склало в середньому 9,6%, хоча і сповільнилося до 7,8% в 2012 р. (Скопич, 2023).

Деякі економічні дослідники вважають, що Китай випередить США як найбільша економіка світу протягом декількох років (хоча очікується, що рівень ВВП США на душу населення залишиться набагато більше, ніж у Китаю на багато років вперед). Однак здатність Китаю підтримувати швидко зростаючу економіку в довгостроковій перспективі буде багато в чому залежати від здатності уряду Китаю провести комплексні економічні реформи, які швидше прискорять перехід Китаю до вільної ринкової економіки; перебалансувати китайську економіку на споживчий попит зростання; підвищення продуктивності та інновацій. Китай також стикається з багатьма іншими проблемами, а це може перешкодити майбутньому економічному зростанню, такому як широке забруднення навколишнього середовища, зростаючий дохід диспропорції, нерозвинена мережа соціального захисту та широке залучення держави до економіки (Савченко & Цибуляк, 2023).

Китайський уряд визнав, що його нинішню модель економічного зростання потрібно змінювати. У 2006 році китайський уряд офіційно окреслив мету побудови «гармонійне соціалістичне суспільство» закон, підвищення захисту навколишнього середовища, зменшення корупції та підвищення соціальної безпеки країни (наприклад, розширення медичного обслуговування та пенсійного забезпечення в сільській місцевості). Крім того, уряд оголосив про плани щодо відновлення балансу економіки та стимулювання інновацій.

Економічне зростання Китаю має значні наслідки для США і, отже, має велике значення інтерес США. Багато американських фірм використовують Китай як кінцевий пункт збірки в своїх глобальних поставках ланцюгових мереж. Великі запаси китайських казначейських цінних паперів допомагають федеральному уряду фінансувати свої бюджетні дефіцити. Однак деякі аналітики стверджують, що Китай зберігає економічну політику (наприклад, недооцінена валюта і протекціоністська промислова політики), яка підриває економічні інтереси США. Вони попереджають, що зусилля китайського уряду для просування інновацій, часто через використання субсидій та інших спотворюючих заходів, можуть негативно

позначитися на багатьох провідних галузях промисловості США. Цей звіт розглядає зростання економіки Китаю описує основні економічні проблеми, що стоять перед Китаєм, і обговорює наслідки економічного підйому Китаю для США (Hufbauer & Euijin, 2020).

Економічні санкції на основі списків використовуються для вирішення різноманітних неекономічних цілей. Ці дії змінюють стимули та правове середовище для ринку акторів всередині та за межами Сполучених Штатів. Їх вплив як на безпеку, так і на економічний сенс залежить від того, як фірми адаптуються до цих змін, які можуть включати відрізання Китаю, але також може включати розширення виробничих потужностей або дослідження та розробки за межами Сполучених Штатів, щоб уникнути клопоту щодо відповідності угод з компаніями США (Hufbauer & Euijin, 2021).

«Вепонізація» американських технологій, товарів або платіжних мереж може зменшити або посилити владу США з часом. Обмеження для торгівлі США можуть поступитися полем конкурентам із третіх країн та/або активізувати рух Китаю для самозабезпечення. Китай міг би використовувати контрстратегії, щоб компенсувати вплив дій США та/або кинути виклик статус-кво шляхом накопичення та використання власної зброї. Під час будь-якої оцінки нових засобів керування слід також враховувати їх вплив на діяльність чорного ринку та розвиток підпільних мереж, що використовується для ухилення від санкцій. Більш широкі заборони на комерційну діяльність збільшує винагороду за таку діяльність і може збільшити незаконну діяльність (Morgan, 2023).

Надзвичайно важко, якщо не неможливо, оцінити повний вплив економічних санкцій проти Китаю, враховуючи складний характер обох санкцій і китайської економіки. Проте ми хотіли б виділити кілька основних областей, де економічні санкції США проти Китаю очевидно помітні або відчуються. Ці сфери включають тривалий вплив санкцій США проти Китаю вплив на деякі сектори китайської економіки, які є предметом експортного контролю США, вплив на програми, пов'язані з торгівлею, такі як американські та міжнародні фінансування

для Китаю та вплив на економіку Гонконгу, Тайваню та інших країн які мають значну частку в китайській економіці.

Комплексний вплив економічних санкцій США проти Китаю бере свій початок у ряді факторів. По-перше, на відміну від повного торгового ембарго, економічні санкції США проти Китаю після нормалізації дипломатичних відносин між країнами в 1979 р. були нав'язані в контексті взаємної нормальної торгівлі. По-друге, торгівля Китаю зі Сполученими Штатами стрімко зростала з 1979 року і в такій мірі, що мають економічні інтереси двох країн все більше переплітаються і взаємозалежні. По-третє, економіка Китаю пережила найшвидше зростання за всю свою історію та порівняно з іншими світу з початку економічної реформи в 1978 році. Крім того, американські інвестиції в Китаї досягли помітної присутності, зробили значний внесок у розвиток китайської економіки та торгівлі між двома країнами. Враховуючи швидке зростання китайської економіки, збільшення торгівлі між Сполученими Штатами та Китаєм, а також збільшення інвестицій США в Китаї, розумно стверджувати, що санкції США мали мінімальний вплив на китайську економіку (Недошитко & Тревого, 2022).

Ще з Холодної війни, під час якої багато економічних санкцій США проти Китаю виникло, мало тривалі підозри щодо ділових стосунків між країнами. Напруга між двома країнами, що повторюється, і часті запровадження або загроза санкцій США проти Китаю вплинуло на китайську економіку, хоча часто це носить перехідний характер. Відразу після кризи Тяньаньмень багато американських компаній закрили свої офіси в Китаї, або відкликали свої перспективні інвестиційні проекти. Імпорт Китаю та економічне зростання зазнало тимчасової невдачі в 1990 році після подій на Тяньаньмень.

Посилення політичної напруженості між двома країнами в поєднанні з деякими драматичними події, такі як бомбардування НАТО китайського посольства в Югославії в травні 1999 року і повітряне зіткнення уздовж китайського узбережжя в квітні 2001 року мали негативний вплив на загальну атмосферу між двома країнами. Час від часу подібні події та супутня риторика та

реакції обидвох сторін нагадують про холодну війну і викликають занепокоєння щодо майбутнього (Скопич, 2023).

США стали головним інвестором в Китай, на який припадає понад 10% прямих іноземних інвестицій. Китай наприкінці XX століття посів друге місце після Гонконгу 1999 року. Американські інвестиції в Китаї в 2001 році були зосереджені в обробній промисловості (59,13%), нафтовій промисловості (19,28%) та фінансові послуги (7,73%). Багато американських транснаціональних корпорацій здобули визнання і домінування в деяких галузях визнання і домінування на деяких споживчих ринках Китаю: автомобілі General Motors, комп'ютери Dell, мобільні телефони Motorola, фотоплівка Kodak, безалкогольні напої Coca-Cola і Pepsi-Cola, безалкогольні напої, McDonald's та сигарети Marlboro, і це лише деякі з них. Лише деякі з них стали загальновідомими і популярними у великих китайських містах (Morrison, 2008a).

Насправді, у великих містах Китаю можна знайти майже всі брендовані споживчі товари, які можна знайти в інших великих містах світу. На рубежі 21-го століття іноземні виробники, на чолі з Motorola, Nokia і Ericsson, захопили 95 відсотків ринку мобільних телефонів; Coca-Cola була домінуючим постачальником газованих напоїв з часткою ринку в п'ятнадцять разів більшою, ніж у її найближчого вітчизняного конкурента; McDonald's і Kentucky Fried Chicken, маючи майже 900 торгових точок, домінували на ринку фаст-фуду Китаю. Kodak захопив половину ринку плівки та фотопаперу; а Procter and Gamble мала більше половини ринку шампунів (Савченко & Цибуляк, 2023).

Американські інвестиції в Китай, однак, обмежуються переважно великими американськими багатонаціональними компаніями. Більшість американських компаній, особливо малих і середнього бізнесу, все ще уникають Китаю у своїх довгострокових інвестиційних стратегіях. Про це свідчить відносно низький загальний обсяг американських інвестицій у Китаю порівняно із загальним обсягом американських інвестицій за кордоном і з американськими інвестиціями в інші країни.

3.2. Наслідки санкцій для співпраці між США та Китаєм

Перш за все, зростаюча рішучість Китаю у сфері економічних санкцій дозволить йому не лише безпосередньо відповідати США у відповідь на те, що він вважає недоречним використанням санкцій з боку Сполучених Штатів, а й розробляти незалежні підстави для застосування санкцій у досягненні власних політичних цілей. До цього часу американські політики в основному обговорювали переваги та недоліки таких рішень у контексті того, чи можуть дії США зашкодити відносинам між США і Китаєм загалом і як ці відносини вплинуть на інтереси США в окремих сферах політики. Наприклад, як ми з колишнім міністром фінансів Джеком Лю писали восени 2018 року, Сполучені Штати мали враховувати свої різноманітні інтереси у відносинах із Китаєм при обговоренні того, чи варто і як саме впроваджувати нафтові санкції проти Ірану у 2012–2013 роках. Такий підхід надавав максимальну ініціативу США і припускав, що Китай лише реагуватиме на дії Америки, а не просуватиме власні політичні амбіції (Хохлова, 2020).

У певному сенсі, це все ще може бути обґрунтованою відправною точкою, з огляду на те, що китайська доктрина санкцій поки що перебуває на початковій стадії. Більшість обговорень китайської санкційної політики стосується того, як саме Китай буде намагатися відповідати, а не діяти проактивно. Класичний приклад — реакція Китаю на політику іноземних держав щодо Тайваню, однак до цього списку додаються й інші питання. Сюди входять, наприклад, відмова Китаю приймати критику щодо прав людини в контексті уйгурів чи санкції США проти Huawei. Насправді, згідно з повідомленнями ЗМІ, 4–5 червня минулого року Китай провів зустрічі з цими компаніями, «щоб попередити, що вони можуть зіткнутися з серйозними наслідками, якщо співпрацюватимуть з адміністрацією Трампа щодо заборони на продаж ключових американських технологій китайським компаніям», зокрема Huawei. Такий план створення «чорного списку» іноземних компаній також є прямою відповіддю на плани США щодо посилення контролю над стратегічними товарами та сировиною, а також щодо обмеження доступу

китайських компаній до інвестування в США. У майбутньому Китай може також почати впроваджувати санкції за принципом «око за око» у відповідь на санкційні дії США; наприклад, якщо США накладуть санкції на китайський банк за сприяння торгівлі з Північною Кореєю, Китай може у відповідь запровадити санкції проти американського банку за дії, які він вважатиме неприйнятними (Корнат, 2022).

Однак на горизонті може з'явитися зовсім новий китайський підхід до санкцій — такий, що безпосередніше відображатиме характер дискусій навколо санкцій у США, і нам не слід вважати, що парадигма «санкції лише у відповідь» залишиться сталою. Ймовірно, Китай почне розглядати можливість використання санкцій так, як це роблять Сполучені Штати — не лише як інструмент помсти, а й як активний засіб здійснення політики. Частково це пояснюється прагненням голови Сі Цзіньпіна посилити контроль над міжнародними справами та наявністю можливості для цього, особливо з огляду на сприйняття того, що США відступають від ролі світового лідера. Але також можливо, що китайці просто усвідомлять, що тиск через санкції може бути ще одним джерелом впливу — так само, як це усвідомили США ще з 1990-х років (Dollar, 2022).

Існує кілька напрямів, де така стратегія може бути застосована. Наприклад, Китай може вирішити, що співпраця США з певними японськими компаніями (можливо, тими, що мають стосунок до Сил самооборони Японії та їх операцій навколо островів Сенкаку) є підставою для виключення цих компаній з китайського ринку. Або ж у контексті суперечок у Південно-Китайському морі Китай може заявити, що погрози США запровадити санкції проти китайських морських інтересів вимагають дзеркальних заходів у відповідь — наприклад, санкцій проти американських компаній, які надають послуги міжнародному судноплавству.

Китай також може почати розробляти «функціональні» режими санкцій, які існуватимуть самі по собі, визначаючи поведінку, яку Китай вважає неприпустимою, замість створення санкцій, орієнтованих на конкретні цілі. Наприклад, такі постійні санкції можуть вимагати обмеження доступу компаній або організацій до Китаю, якщо вони займаються бізнесом, який підтримує

режими, що є недружніми до Китаю (наприклад, ті, що підтримують дипломатичне визнання Тайваню); підтримують розробку чи виробництво систем озброєнь, що постачаються супротивникам Китаю (термін, який може трактуватися як широко, так і вузько, залежно від поглядів Китаю на той момент); або ж займаються порушеннями прав людини щодо китайських громадян на своїх територіях (наприклад, арешт Менг Ваньчжоу в Канаді та її екстрадиція до США). Китай ще не створив таку санкційну структуру, але концептуально вже досліджував деякі схожі елементи у своєму досвіді санкцій щодо Тайваню та Південно-Китайського моря (Haas, 1998).

Це також вимагатиме відходу від традиційного підходу Китаю, який більше орієнтований на неформальні механізми економічного тиску, що дозволяють певний ступінь заперечення. Тому буде необхідна культурна зміна, а також більш практична модифікація китайського методу дій. Однак це також можуть бути варіанти, які Китай досліджуватиме в майбутньому, особливо в контексті сталого інтересу європейських та інших держав до інвестицій у китайські ринки. Китай також може аргументувати, що він просто наслідує дії США та Європи, але з іншими визначеннями того, що є «незаконним» або «нелегітимним» діями.

По-друге, Сполучені Штати мають вразливості у відносинах із Китаєм, яких вони не мають у інших контекстах або з іншими країнами. Це може здаватися дещо парадоксальним, зокрема тому, що — принаймні наразі — економіка США здатна витримати значні міжнародні потрясіння. Як зазначалося раніше, Сполучені Штати мають значний економічний інтерес до іноземних інвестицій та функціонування глобальних ланцюгів постачання, однак економіка США залишається унікально сильною, особливо з огляду на використання долара США як глобальної резервної валюти (Meltzer & Shenai, 2019).

Тим не менш, Сполучені Штати дійсно мають вразливі місця, і Китай добре підготовлений, щоб на них вплинути. Як підкреслив Міжнародний валютний фонд (МВФ) у червні 2024 року, до цих вразливостей належать:

- зростаюча нерівність доходів та інші соціальні проблеми;

- надмірна заборгованість корпоративного сектору;
- «несталий» державний борг.

Загалом, МВФ зазначив, що «різкий розворот нещодавньо сприятливих фінансових умов є суттєвим ризиком для економіки США», особливо вказуючи на «раптове посилення фінансових умов». Крім того, як зазначив МВФ, у Сполучених Штатах практично відсутні ознаки наявності інституційної підтримки для вирішення цих проблем, що свідчить про те, що ці вразливості, як мінімум, залишатимуться актуальними в середньостроковій перспективі (Хохлова, 2020).

Якщо є одна країна, яка справді здатна влучно вдарити по цих вразливостях, то це Китай. Поточна торгова війна демонструє, як це можливо: у міру того як Китай і Сполучені Штати обмінювалися взаємними підвищеннями тарифів, економічний аналіз свідчить, що станом на кінець 2018 року «імпортні тарифи коштували споживачам США та компаніям, які імпортують іноземні товари, додатково 3 мільярди доларів на місяць у вигляді податкових витрат і ще 1,4 мільярда доларів щомісяця у вигляді чистих втрат добробуту (неефективності)».

Чад Браун із Інституту міжнародної економіки Петерсона оцінив, що якщо запропоновані тарифи набудуть чинності до літа 2024 року, то «торгова війна Трампа, ймовірно, безпосередньо підвищить ціни на багато товарів, які входять до бюджету домогосподарств» (Dollar, 2022).

Ця торгова війна — конфлікт, до якого Сполучені Штати вступили добровільно і за який несуть відповідальність, і деякі з тарифів запроваджені саме Вашингтоном, а не Пекіном. Однак економічні збитки, спричинені нестабільністю у ширшому контексті відносин, підкреслюють глибину економічних зв'язків між Китаєм і США — зв'язків, які Китай може за необхідності підірвати. Китайські експерти також сприймають це як можливість: у травні 2024 року професор Цзінь Цаньжун з Народного університету Китаю написав, що Китай має «три козирі» у торговій війні зі США — і всі вони є формами економічних санкцій:

1. заборона експорту рідкоземельних металів до Сполучених Штатів;

2. відмова від купівлі американського боргу (та, ймовірно, поступове позбавлення від уже наявного боргу);
3. обмеження доступу американських компаній до китайських ринків.

Яскравим прикладом використання валютно-фінансових інструментів у двосторонньому протистоянні став епізод серпня 2019 року. Тоді Народний банк Китаю в межах контрзаходів дозволив національній валюті знецінитися нижче психологічної позначки у сім юанів за долар. Востаннє такий рівень девальвації спостерігався під час світової фінансової кризи 2008 року.

У відповідь Адміністрація Дональда Трампа та Міністерство фінансів США офіційно визнали КНР «валютним маніпулятором». Цей крок показав, що Пекін змінив тактику: курс юаня впав після того, як китайський регулятор тимчасово припинив державні інтервенції з підтримки валюти. Така дестабілізація спричинила суттєві одноденні втрати на американському ринку.

Після стабілізаційних інтервенцій Народного банку Китаю фінансові ринки частково відновилися. Водночас подія засвідчила: навіть обмеженими регуляторними заходами в монетарній сфері КНР здатна швидко впливати на значні сегменти американської економічної активності. Насамперед це стосується ринкової капіталізації та вартості американських корпорацій, які вже тоді мали високий рівень корпоративної заборгованості (Kwan, 2019).

ВИСНОВКИ

Відповідно до поставлених мети та завдань кваліфікаційної роботи можна зробити наступні висновки:

По-перше, визначено поняття та класифіковано ключові інструменти реалізації санкційної політики Сполучених Штатів Америки на сучасному етапі. З'ясовано, що економічні санкції зазнали глибокої функціональної еволюції, перетворившись із допоміжного засобу дипломатичного тиску на комплексний, самостійний інструмент стратегічного примусу невійськового характеру. На основі аналізу нормативно-правової бази США встановлено, що американський санкційний інструментарій має багаторівневу структуру, яка інтегрує торговельні тарифи, замороження активів, фінансові обмеження та суворий експортний контроль. Головним механізмом ефективності цієї стратегії визначено вепонізацію (weaponization) домінуючого статусу долара США у світовій валютно-фінансовій системі та контроль над ключовими вузлами глобальних ланцюгів доданої вартості. Це дозволяє Вашингтону застосовувати механізми екстериторіальних (вторинних) санкцій, які змушують іноземних суб'єктів (включаючи великі банківські установи КНР) під загрозою ізоляції від американського ринку виконувати приписи Міністерства фінансів та Міністерства торгівлі США.

По-друге, з'ясовано теоретико-методологічні підходи до аналізу санкційних обмежень у міжнародних відносинах та систематизовано критерії оцінки їхніх наслідків для економіки держав. У межах теорії міжнародних відносин санкції США щодо Китаю визначено як раціональний зовнішньополітичний інструмент держави, спрямований на штучне обмеження зростання сукупної національної та технологічної потужності геополітичного конкурента в умовах анархічності міжнародної системи. Американська стратегія щодо КНР має довгостроковий характер егоїстичного протекціонізму та стратегічного суперництва, що підпорядкований логіці збереження одноосібного гегемоністського статусу США.

По-третє, здійснено класифікацію основних історичних етапів та з'ясовано еволюцію стратегічної мотивації запровадження санкцій США щодо Китайської Народної Республіки. У межах історичного аналізу виокремлено три ключові періоди еволюції санкційного тиску. Перший етап (1989–2016 рр.) класифіковано як «ідеологічний», коли обмеження мали переважно точковий, ембарговий характер і запроваджувалися як реакція на події на площі Тяньаньмень та гуманітарні проблеми в окремих регіонах КНР. Другий етап (2017–2020 рр.), пов'язаний з першою каденцією Дональда Трампа, визначено як етап «торговельно-економічної конфронтації», де мотивація Вашингтона полягала в захисті внутрішнього ринку, ліквідації колосального торговельного дефіциту та боротьбі з практиками примусової передачі інтелектуальної власності. Сучасний третій етап (з 2021 року по теперішній час), що триває за адміністрації Джо Байдена, класифіковано як етап «системного технологічного стримування», де головною мотивацією США є недопущення Китаю до лідерства у сферах технологій критичного та подвійного призначення.

По-четверте, окреслено галузеву структуру та ідентифіковано ключові об'єкти спрямування американських санкційних обмежень щодо китайської економіки. Встановлено, що фокус санкційної уваги Вашингтона зазнав якісної трансформації: від генеральних тарифних бар'єрів на споживчі товари США перейшли до концепції «малого двору з високим парканом». Цей підхід передбачає точкові, але максимально жорсткі обмеження проти стратегічних секторів «економіки майбутнього». Ключовими сферами застосування санкцій визначено виробництво передових напівпровідників, індустрію штучного інтелекту, квантові обчислення, телекомунікаційний сектор та аерокосмічну промисловість КНР. Ключовими об'єктами обмежень виступають провідні китайські корпорації (Huawei, ZTE, SMIC), які вносяться до «чорних списків» Бюро промисловості та безпеки (BIS) Міністерства торгівлі США та списків OFAC, що позбавляє їх доступу до американського обладнання, програмного забезпечення та західних ринків капіталу.

По-п'яте, визначено характер і системні наслідки санкційного тиску США для макроекономічних та структурних показників розвитку Китаю. З'ясовано, що попри високий рівень загальної макроекономічної стійкості КНР та збереження позитивної динаміки зростання її ВВП, санкції спричинили серйозну деформацію традиційних логістичних ланцюгів та інноваційне сповільнення у підсанкційних високотехнологічних галузях. Блокування доступу до передових чіпів обмежило можливості Китаю щодо швидкої модернізації промисловості. Доведено, що прямим наслідком американського тиску стала радикальна зміна внутрішньої економічної моделі КНР. Китайське керівництво було змушене перейти до реалізації стратегії «подвійної циркуляції» з метою зниження вразливості перед доларовою системою, яка передбачає форсоване державне субсидування національного сектора R&D, тотальне імпортозаміщення критичних компонентів та розбудову автономної фінансової інфраструктури.

По-шосте, з'ясовано результати санкційного тиску для динаміки, характеру та майбутніх трендів розвитку відносин США та КНР. Доведено, що масоване застосування санкційного інструментарію стало головним каталізатором трансформації міждержавного діалогу від моделі вибіркового економічного прагматизму до стадії «керованої конфронтації» та системного суперництва. Двосторонні відносини втратили колишню стабільність, оскільки санкційні дії США викликали симетричну відповідь з боку Китаю, який ухвалив Закон про контрсанкції, почав обмежувати експорт критично важливих рідкоземельних металів та використовувати фінансові інструменти поза доларовою системою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Буравкова, А. (2015). Політика США щодо Китайської Народної Республіки в постбіполярний період. *European Political and Law Discourse*, 2, 23–27.
2. Вишне夫ська, І. (2014). Форми і функції стратегії стримування та залучення Китаю у зовнішній політиці США. *Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право*, 1, 7–11.
3. Вишне夫ський, М. (2021). Вплив концепції «м'якої сили» на зовнішню політику: порівняльний аналіз США та КНР [Дисертація/Монографія]. Вінниця.
4. Корнат, Л. (2022). Політичні відносини США та КНР упродовж 2016–2021 років. *Вісник Львівського університету. Серія філософ.-політолог. студії*, 44, 194–202.
5. Недошитко, А., & Тревого, О. (2022). Санкції та їх вплив на економіку країни. У XVII International scientific and practical conference «Multidisciplinary academic notes. Theory, methodology and practice» (с. 276–280). Tokyo, Japan.
6. Палінчак, М., & Кушнір, Н. (2022). Аналіз основних економічних показників КНР. У Матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції «Формат розвитку відносин України та країн Центральної Європи у контексті російсько-української війни» (с. 173–180). Ужгород.
7. Савченко, М., & Цибуляк, Д. (2023). Торговельна війна між США та Китаєм: масштаби та наслідки для світової економіки. *Актуальні проблеми економіки*, 7, 76–87.
8. Седляр, Ю. (2010). Економічні санкції як інструмент зовнішньої політики США. *Наукові праці. Політологія*, 150, 52–56.
9. Скопич, В. (2023). Глобальні економічні наслідки торговельної війни між США і Китаєм. Київ.
10. Хохлова, Т. (2020). Особливості торговельних відносин США і Китаю в умовах глобальної нестабільності. Запоріжжя.

11. Andersen, J. (2024). The lawfulness of unilateral sanctions in the wake of a US-China “Sanctions War”. *East Asia: An International Quarterly*. Advance online publication. 30 p.
12. Dollar, D. (2022). U.S.-China trade relations in an era of great power competition. *China Economic Journal*, 15(3), 277–289.
13. Drezner, D. (2024). Global economic sanctions. *Annual Review of Political Science*, 27, 9–24.
14. Ghasemi, A., & Heidary, M. (2024). US economic sanctions and Iran-China interactions. *Foreign Relations*, 62, 25 p.
15. Guo, L., & Wang, S. (2020). US economic and trade sanctions against China: A loss-loss confrontation. *Economic and Political Studies*, 8(4), 17–44.
16. Haas, R. (1998). Economic sanctions and American diplomacy. Council on Foreign Relations.
17. Huang, Y. (2022). China’s changing economic relations with the world: Introduction. *China Economic Journal*, 15(3), 231–234.
18. Hufbauer, G., & Euijin, J. (2021). Economic sanctions in the twenty-first century. In *Research Handbook on Economic Sanctions* (pp. 26–43).
19. Hufbauer, G., & Euijin, J. (2020). What’s new in economic sanctions? *European Economy Review*. Advance online publication. 12 p.
20. Khwaileh, K., & Almawla, N. (2024). The impact of the United States sanctions on international relations. *IUS Law Journal*, 1, 22–35.
21. Kwan, C. (2019). The China–US Trade War: Deep-rooted causes, shifting focus and uncertain prospects. *Asian Economic Policy Review*, 14(2), 55–72.
22. Leoni, Z., & Qureshi, M. (2023). Sanctions when sanctions fail: Decoupling and US policy towards China. In *The Routledge Handbook of the Political Economy of Sanctions* (10 p.).
23. Li, J., & Wang, Y. (2024). US sanctions and the reshaping of Chinese innovation strategies. *Management Decision*. Advance online publication. 33 p.

24. Meltzer, J., & Shenai, N. (2019). The US-China relationship: A comprehensive approach. Brookings Institution. 24 p.
25. Morgan, T. (2023). Economic sanctions: Evolution, consequences, and challenges. *Journal of Economic Perspectives*, 27, 3–30.
26. Morrison, W. (2008). China-U.S. trade issues (CRS Report for Congress). Congressional Research Service. 36 p.
27. Morrison, W. (2008). China's economic condition (CRS Report for Congress). Congressional Research Service. 47 p.
28. Morrison, W. (2019). China's economic rise: History, trends, challenges and implications for the United States. *Current Politics and Economics of Northern and Western Asia*, 28, 189–242.
29. Neuenkirch, M., & Neumeier, F. (2015). The impact of UN and US economic sanctions on GDP growth. *European Journal of Political Economy*, 40, 110–125.
30. Wang, Z., & Zeng, J. (2020). From economic cooperation to strategic competition: Understanding the US-China trade disputes through the transformer relation. *Journal of Chinese Political Science*, 25(1), 49–69.
31. Yan, X. (2010). Instability of China-US relations. *The Chinese Journal of International Politics*, 3(3), 263–292.
32. Yang, J., & Askari, H. (Eds.). (2003). Case studies of US economic sanctions. Bloomsbury Publishing. 304 p.
33. Yang, J., & Askari, H. (2004). US economic sanctions against China: Who gets hurt? *The World Economy*, 27(7), 1047–1081.
34. Zhang, J., & Shanks, S. (2024). Measuring Chinese economic sanctions 1949–2020: Introducing the China TIES dataset. *Conflict Management and Peace Science*. Advance online publication. 109 p.
35. Zhao, T. (2010). Sanctions experience and sanction behavior: An analysis of Chinese perception and behavior on economic sanction. *Contemporary Politics*, 16(3), 263–278.

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційної роботи

Тема: Санкційна політика США щодо Китаю: економічні наслідки та трансформація відносин

Здобувачка: Грибельник Єва Євгенівна

Рік навчання 4-ий рік навчання

Факультет соціальних наук і соціальних технологій

Науковий керівник: Краєв Олександр Валерійович, старший викладач кафедри міжнародних відносин

Рецензент _____
(вчений ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

Захищена “ ____ ” _____ 20_ р.

Короткий зміст роботи

Кваліфікаційна робота присвячена комплексному дослідженню сутності, еволюції та інструментів санкційної політики Сполучених Штатів Америки щодо Китайської Народної Республіки, а також визначенню її результатів для макроекономічних показників КНР та загальної динаміки міждержавного співробітництва. У роботі визначено теоретичні засади дослідження економічних санкцій у системі міжнародних відносин, систематизовано понятійно-категоріальний апарат та ідентифіковано ключові інструменти примусу невійськового характеру, які застосовують США. Обґрунтовано логіку американського санкційного тиску як раціонального засобу стримування зростання національної потужності геополітичного конкурента в умовах трансформації глобальної системи. Здійснено періодизацію санкційної політики США щодо Китаю від 1989 року до теперішнього часу, виокремлено етапи початкових обмежень, торговельно-економічної конфронтації та системного технологічного блокування, а також з'ясовано трансформацію стратегічної мотивації Вашингтона. Особливу увагу приділено аналізу сучасної галузевої структури обмежень та розкрито основні сфери впливу санкцій на китайську економіку, зокрема мікроелектроніку, індустрію штучного інтелекту, квантові обчислення та

телекомунікації. Визначено характер та конкретні наслідки санкційної політики США щодо Китаю, з'ясовано особливості структурних змін в економіці Китаю, зумовлених обмеженням доступу до західних інновацій та капіталу, а також проаналізовано антикризову стратегію Пекіна «подвійної циркуляції». Доведено, що масоване застосування санкцій стало головним каталізатором незворотного переходу двосторонніх відносин від моделі вибіркового прагматизму до стадії системного суперництва, що запускає процеси примусового розриву колишніх взаємозалежностей та веде до глибокої фрагментації глобального ринку й формування закритих геоекономічних блоків.

Ключові слова: санкційна політика, Сполучені Штати Америки, Китайська Народна Республіка, економічний розвиток, технологічне стримування, двосторонні відносини, періодизація санкцій, стратегічне суперництво, економічне протистояння.

Short Summary

The thesis provides a comprehensive analysis of the mechanisms, evolution, and tools of the U.S. sanctions policy toward the People's Republic of China and determines its results for China's macroeconomic indicators and the overall dynamics of bilateral cooperation. The study determines the theoretical foundations of studying economic sanctions within the international relations system, systematizes the conceptual framework, and identifies the key non-military coercive tools utilized by the United States. It substantiates the logic of American sanctions pressure as a rational means of containing the rising national power of a geopolitical competitor under the conditions of the transforming global system. The research provides a historical periodization of U.S. sanctions policy toward China from 1989 to the present, distinguishing the stages of initial restrictions, trade and economic confrontation, and systemic technological blockage, while clarifying the transformation of Washington's strategic motivation. Particular attention is paid to analyzing the modern sectoral structure of restrictive measures and identifying the key targets of sanctions pressure, which are defined as the high-tech

sectors of the Chinese economy, including microelectronics, artificial intelligence, quantum computing, and telecommunications. The thesis determines the nature and specific consequences of the U.S. sanctions policy toward China, clarifies the structural shifts within the Chinese economy caused by limited access to Western innovations and capital markets, and analyzes Beijing's "dual circulation" anti-crisis strategy. It is proved that the massive application of sanctions has become the primary catalyst for an irreversible transition in bilateral relations from a model of selective pragmatism to a stage of systemic rivalry, triggering a forced breakup of former interdependencies and leading to profound fragmentation of the global market and the formation of closed geo-economic blocs.

Keywords: sanctions policy, United States of America, People's Republic of China, economic development, technological containment, bilateral relations, periodization of sanctions, strategic rivalry, economic confrontation.