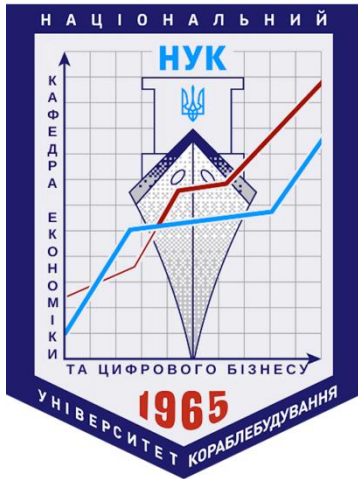


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ім. адмірала Макарова
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОЛОГІЇ МОРЯ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ЦИФРОВОГО БІЗНЕСУ



«Допустити до захисту»

зав. кафедри

к.е.н., доцент Корнієнко О.П.

(наук. ступінь, вчене звання, П.І.Б. зав. кафедрою)

«__» ____ 2026р.

(підпис зав. кафедрою)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеню вищої освіти **бакалавр**

на тему: **Вплив глобальних торговельних протистоянь на соціально-
економічний розвиток держав**

**The Impact of Global Trade Confrontations on the Socio-Economic Development
of States**

Виконав: студент IV курсу, групи 4451з

Спеціальності _____ 051 Економіка

ОП Міжнародна економіка

(шифр і назва спеціальності)

Піскунова О. Б.

(прізвище та ініціали)

Науковий керівник

д.е.н., проф. Єфімова Г.В.

(наук. ступінь, вч. звання, прізвище та ініціали)

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ ІМЕНІ АДМІРАЛА МАКАРОВА

Факультет економіки моря

Кафедра економічної політики та безпеки

Освітній рівень – перший (бакалаврський)

Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність 051 Економіка

Освітня програма – Міжнародна економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ

гарант освітньої програми

«Міжнародна економіка»

 Л.Ю. Вдовиченко
«___» _____ 2026 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

Студенту _____ Піскуновій Олександрі Борисівні _____
(Прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Вплив глобальних торговельних протистоянь на соціально-економічний розвиток держав / The Impact of Global Trade Confrontations on the Socio-Economic Development of States

Керівник роботи _____ д.е.н., проф. Єфімова Г.В.

Затверджені наказом ректора _____ № 212-УЧ від «02» березня 2026 року

2. Термін подання роботи: _____ 10.06.2025 р.

3. Вихідні дані по роботі: навчальні посібники, наукові праці, монографічні дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, публікації міжнародних організацій, а також електронні ресурси _____

4. Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів)

Глобальні торговельні протистояння в системі світової економіки: теоретико-методологічні засади; Трансформація соціально-економічного розвитку держав в умовах глобальних торговельних протистоянь; Оцінка та перспективи подолання негативних наслідків глобальних торговельних протистоянь _____

5. Перелік презентаційних матеріалів: Характеристика кваліфікаційної роботи; Ступені погіршення міжнародних торговельних відносин; Інтенсивність характеристик спірних відносин у торгівлі між країнами; Визначальні фактори міжнародних торговельних конфліктів; Етапи процедури урегулювання суперечок в СОТ; Алгоритм дослідження впливу міжнародних торговельних суперечок на економічний розвиток країн; Географічна структура світового експорту та імпорту; Потенційні наслідки торговельних конфліктів у всьому світі; Результати кореляційного аналізу та регресійного аналізу; Динаміка запитів на консультації до СОТ щодо врегулювання торговельних спорів _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Визначення наукового керівника роботи	01.09.2025р.- 15.09.2025р.	
2.	Вибір теми роботи та її узгодження з науковим керівником	15.09.2025р.- 30.09.2025р.	
3.	Вивчення друкованих та електронних джерел, економічних реалій, методичних та наукових видань з теми роботи	01.10.2025р.- 31.10.2025р.	
4.	Складання попереднього плану роботи, узгодження його з науковим керівником	01.11.2025р.- 15.11.2025р.	
5.	Збір статистичної інформації на базовому підприємстві (установі, організації)	15.11.2025р.- 31.01.2025р.	
6.	Розробка теоретичного розділу	01.02.2026р.- 29.02.2026р.	
7.	Розробка аналітичного розділу	01.03.2026р.- 31.03.2026р.	
8.	Розробка проектного розділу	01.04.2026р.- 30.04.2026р.	
9.	Розробка вступу, висновків, списку використаної літератури та додатків	01.05.2026р.- 15.05.2026р.	
10.	Редагування рукопису роботи та ознайомлення з ним наукового керівника	15.05.2026р.- 30.05.2026р.	
11.	Усунення зауважень наукового керівника та завершення роботи	01.06.2026р.- 08.06.2026р.	
12.	Подання рукопису кваліфікаційної роботи в бібліотеку НУК для перевірки на унікальність	08.06.2026р.	
13.	Подання рукопису кваліфікаційної роботи, демонстраційного матеріалу та доповіді на кафедральний захист	10.06.2026р.	
14.	Усунення зауважень кафедрального захисту	10.06.2026р.- 15.06.2026р.	
15.	Розробка проекту демонстраційного матеріалу та доповіді	15.06.2026р.- 20.06.2026р.	
16.	Подання роботи рецензенту та отримання рецензії	15.06.2026р.- 18.06.2026р.	
17.	Захист роботи перед АК	20.06.2026р.	

Науковий керівник _____

(підпис)

Єфімова Г.В.

(прізвище та ініціали)

Студент _____

(підпис)

Піскунова О. Б.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню впливу глобальних торговельних протистоянь на соціально-економічний розвиток держав в умовах трансформації сучасної системи міжнародних економічних відносин. Актуальність теми обумовлена посиленням протекціоністських тенденцій, зростанням кількості міжнародних торговельних суперечок та необхідністю пошуку ефективних механізмів мінімізації їх негативних наслідків для національних економік.

У роботі розкрито сутність глобальних торговельних протистоянь, узагальнено їх класифікаційні ознаки, визначено причини виникнення та етапи ескалації торговельних конфліктів у світовій економіці. Досліджено теоретичні підходи та методи оцінки впливу торговельних протистоянь на соціально-економічний розвиток держав.

Проведено аналіз сучасних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі в умовах посилення протекціонізму та здійснено оцінку соціально-економічних наслідків глобальних торговельних конфліктів для різних груп країн. Окрему увагу приділено дослідженню впливу міжнародних торговельних протистоянь на економіку України та оцінці змін основних макроекономічних показників.

У роботі проаналізовано міжнародні механізми врегулювання торговельних спорів та обґрунтовано стратегічні напрями мінімізації соціально-економічних ризиків для держав в умовах торговельної нестабільності. Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання запропонованих рекомендацій для формування державної зовнішньоекономічної політики та адаптації економіки до глобальних викликів.

Ключові слова: глобальні торговельні протистояння, міжнародна торгівля, торговельний конфлікт, торговельна війна, протекціонізм, соціально-економічний розвиток, світова економіка, міжнародні економічні відносини, зовнішньоторговельна політика, економіка України.

ABSTRACT

The qualification thesis is devoted to the study of the impact of global trade confrontations on the socio-economic development of states under the transformation of the modern system of international economic relations. The relevance of the topic is driven by the strengthening of protectionist tendencies, the growing number of international trade disputes, and the need to identify effective mechanisms to minimize their negative consequences for national economies.

The study explores the essence of global trade confrontations, summarizes their classification features, identifies the causes of their emergence, and describes the stages of escalation of trade conflicts in the global economy. It examines theoretical approaches and methods for assessing the impact of trade confrontations on the socio-economic development of states.

The research analyzes current trends in the development of international trade under increasing protectionism and assesses the socio-economic consequences of global trade conflicts for different groups of countries. Special attention is given to the impact of international trade confrontations on the economy of Ukraine and the assessment of changes in key macroeconomic indicators.

The study also analyzes international mechanisms for the settlement of trade disputes and substantiates strategic directions for minimizing socio-economic risks for states under conditions of trade instability. The practical significance of the results lies in the possibility of using the proposed recommendations for shaping national foreign economic policy and adapting the economy to global challenges.

Keywords: global trade confrontations, international trade, trade conflict, trade war, protectionism, socio-economic development, world economy, international economic relations, foreign trade policy, economy of Ukraine.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ГЛОБАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ПРОТИСТОЯННЯ В СИСТЕМІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ	11
1.1. Сутність глобальних торговельних протистоянь та їх класифікація	11
1.2. Причини виникнення та етапи ескалації торговельних конфліктів у світовій економіці.....	20
1.3. Теоретичні підходи та методи оцінки впливу торговельних протистоянь на соціально-економічний розвиток держав.....	28
РОЗДІЛ 2. ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПРОТИСТОЯНЬ	33
2.1. Сучасні тенденції розвитку світової торгівлі в умовах зростання протекціонізму.....	33
2.2. Особливості впливу глобальних торговельних конфліктів на економіку України.....	43
2.3. Аналіз соціально-економічних наслідків глобальних торговельних протистоянь для розвинених та країн, що розвиваються.....	54
РОЗДІЛ 3. ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДОЛАННЯ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПРОТИСТОЯНЬ	62
3.1. Комплексна оцінка впливу глобальних торговельних протистоянь на макроекономічні та соціальні показники розвитку країн	62
3.2. Міжнародні механізми врегулювання торговельних конфліктів та їх ефективність.....	68
ВИСНОВКИ.....	77
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	80

ВСТУП

Актуальність теми роботи. У сучасному глобалізованому світі міжнародна торгівля відіграє життєво важливу роль в економічному розвитку країн. Однак зростання обсягів торгівлі та посилення економічної взаємозалежності неминуче супроводжується загостренням торговельних суперечок між державами. Упродовж останнього десятиліття ці суперечки трансформувалися у масштабні торговельні протистояння, які охоплюють не лише тарифні обмеження, але й нетарифні бар'єри, технологічні обмеження, санкційні режими та інструменти економічного тиску.

Сучасні дослідження підтверджують, що світова економіка входить у фазу «фрагментації глобалізації» (global fragmentation), що проявляється у переорієнтації торговельних потоків, формуванні геоекономічних блоків та посиленні протекціоністських політик (IMF, 2023; World Bank, 2024). Зокрема, за оцінками Міжнародного валютного фонду, геоекономічна фрагментація може призвести до довгострокових втрат світового ВВП на рівні до 7%, що співставно з ефектами глобальних криз (IMF, 2023).

Зростання кількості та складності торговельних конфліктів пояснюється низкою взаємопов'язаних факторів. По-перше, посиленням глобальної конкуренції за ринки збуту, ресурси та технологічне лідерство, особливо в умовах цифрової трансформації економіки (OECD, 2024). По-друге, зміною характеру міжнародної торгівлі, де ключову роль відіграють глобальні ланцюги доданої вартості, чутливі до будь-яких торговельних обмежень (UNCTAD, 2023). По-третє, зростанням використання торгівлі як інструменту геополітичного впливу, що особливо загострилося на фоні військових конфліктів та санкційної політики (WTO, 2024).

Емпіричні дослідження свідчать, що торговельні протистояння мають комплексний негативний вплив на соціально-економічний розвиток держав. Вони призводять до скорочення обсягів міжнародної торгівлі, зниження інвестиційної

активності, порушення виробничо-логістичних ланцюгів та зростання невизначеності для бізнесу (Bown, 2023). Крім того, такі процеси спричиняють зростання споживчих цін, зниження реальних доходів населення та поглиблення соціальної нерівності (World Bank, 2024). Особливо вразливими є країни, що розвиваються, економіки яких значною мірою інтегровані у глобальні ринки, але мають обмежені можливості для адаптації до зовнішніх шоків.

Водночас, сучасні торговельні конфлікти формують і нові виклики для економічної політики держав, зокрема щодо забезпечення економічної безпеки, диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків та підвищення стійкості національних економік. Це актуалізує потребу у комплексному аналізі впливу глобальних торговельних протистоянь не лише на макроекономічні показники, але й на соціальні аспекти розвитку, включаючи зайнятість, рівень життя та структурні зміни в економіці.

Для України дана проблематика має особливе значення, оскільки в умовах війни, євроінтеграційних процесів та трансформації зовнішньоекономічних зв'язків вплив глобальних торговельних протистоянь посилюється та набуває специфічних форм. Це зумовлює необхідність глибокого дослідження механізмів впливу таких процесів на національну економіку та визначення ефективних стратегій мінімізації їх негативних наслідків.

Отже, актуальність теми магістерської роботи визначається зростанням масштабів і складності глобальних торговельних протистоянь, їх суттєвим впливом на соціально-економічний розвиток держав, а також необхідністю розробки науково обґрунтованих підходів до оцінки та подолання їх негативних наслідків у сучасних умовах світової економіки.

Мета і завдання роботи. Мета дослідження полягає у комплексному теоретико-методологічному обґрунтуванні та практичній оцінці впливу глобальних торговельних протистоянь на соціально-економічний розвиток держав, а також у визначенні ефективних напрямів мінімізації їх негативних наслідків в умовах сучасної трансформації світової економіки.

Завдання дослідження полягають в наступному:

- розкрити сутність глобальних торговельних протистоянь та узагальнити їх класифікаційні ознаки;
- визначити основні причини виникнення та дослідити етапи ескалації торговельних конфліктів у світовій економіці;
- систематизувати теоретичні підходи та методи оцінки впливу торговельних протистоянь на соціально-економічний розвиток держав;
- проаналізувати сучасні тенденції розвитку світової торгівлі в умовах зростання протекціонізму;
- оцінити соціально-економічні наслідки глобальних торговельних протистоянь для розвинених країн та країн, що розвиваються;
- дослідити особливості впливу глобальних торговельних конфліктів на економіку України;
- здійснити комплексну оцінку впливу торговельних протистоянь на макроекономічні та соціальні показники розвитку держав;
- проаналізувати міжнародні механізми врегулювання торговельних конфліктів та оцінити їх ефективність;
- обґрунтувати стратегічні напрями мінімізації соціально-економічних ризиків для держав в умовах торговельної нестабільності.

Об'єктом дослідження виступають процеси функціонування та розвитку світової економіки в умовах загострення глобальних торговельних протистоянь.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та прикладні аспекти впливу глобальних торговельних протистоянь на соціально-економічний розвиток держав, а також механізми їх регулювання та мінімізації негативних наслідків.

Методи дослідження. У роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, що забезпечили комплексний підхід до вивчення впливу глобальних торговельних протистоянь на соціально-економічний розвиток держав. Зокрема, застосовано методи теоретичного узагальнення та системного

аналізу – для розкриття сутності та класифікації торговельних протистоянь; історико-логічний метод – для дослідження причин та етапів ескалації торговельних конфліктів; порівняльний аналіз – для оцінки наслідків торговельних протистоянь для різних груп країн; економіко-статистичні методи – для аналізу динаміки показників міжнародної торгівлі та соціально-економічного розвитку; методи графічного та табличного представлення – для наочного відображення результатів дослідження; а також метод узагальнення – для формування висновків і розробки практичних рекомендацій.

Інформаційна база. Аналітична частина кваліфікаційної роботи базується на офіційних статистичних даних міжнародних організацій, зокрема МВФ, Світового банку, СОТ, ЮНКТАД, ОЕСР, а також на матеріалах національних статистичних служб, наукових публікаціях вітчизняних і зарубіжних учених, аналітичних звітах, монографіях, періодичних виданнях та відкритих інформаційних ресурсах. У роботі використано сучасні дослідження, що відображають актуальні тенденції розвитку світової торгівлі та глобальних торговельних конфліктів.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 83 сторінки. Список використаних джерел налічує 50 найменувань. Робота ілюстрована 24 рисунками та містить 12 таблиць.

РОЗДІЛ 1

ГЛОБАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ПРОТИСТОЯННЯ В СИСТЕМІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ

1.1. Сутність глобальних торговельних протистоянь та їх класифікація

В умовах економічної глобалізації, поглиблення міжнародного розподілу праці та інтеграції світової економічної системи у величезну мережу універсальних, галузевих та регіональних міжнародних організацій конкуренція в міжнародній торгівлі залишається серйозною проблемою. Глобалізація не лише не зменшує її, а й посилює міжнародну конкуренцію, в якій беруть участь підприємства, національні економіки, транснаціональні та регіональні корпорації, а й наднаціональні міжнародні організації. Ця конкуренція стосується доступу до природних ресурсів, зокрема енергетичних ресурсів, права транзиту ресурсів і товарів, а також ринків продажу продукції та послуг. Отже, конфлікти інтересів між різними учасниками міжнародних економічних відносин породжують торговельні суперечки та конфлікти.

Міжнародна торгівля є важливим компонентом міжнародних економічних відносин і може служити інструментом політичного та економічного впливу між державами. Коли одна країна вважає економічну політику іншої несприятливою та вживає відповідних заходів, виникають торговельні суперечки, які потенційно можуть перерости в конфлікти або навіть торговельні війни. Щоб захистити свої внутрішні ринки від іноземної конкуренції та зміцнити свої конкурентні позиції, країни вдаються до різних форм впливу, від дипломатичного до військового втручання.

Міжнародна торгівля, двигун світової економіки, неминуче стикається з викликами у вигляді торговельних суперечок. Ці суперечки, що виникають між державами або юридичними особами, можуть мати різні форми та різні причини. Розуміння природи та причин торговельних суперечок є важливим для їх

ефективного вирішення та запобігання їхнім негативним наслідкам для світової економіки.

Залежно від ступеня ескалації напруженості між країнами та потенційних економічних наслідків, конфлікти у сфері міжнародної торгівлі класифікуються на кілька категорій: спірні торговельні ситуації, торговельні суперечки, торговельні конфлікти та торговельні війни (рис. 1.1).

СТУПІНЬ ПОГІРШЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ТОРГЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ЗАЛЕЖНО ВІД ІНТЕНСИВНОСТІ НАПРУЖЕНОСТІ

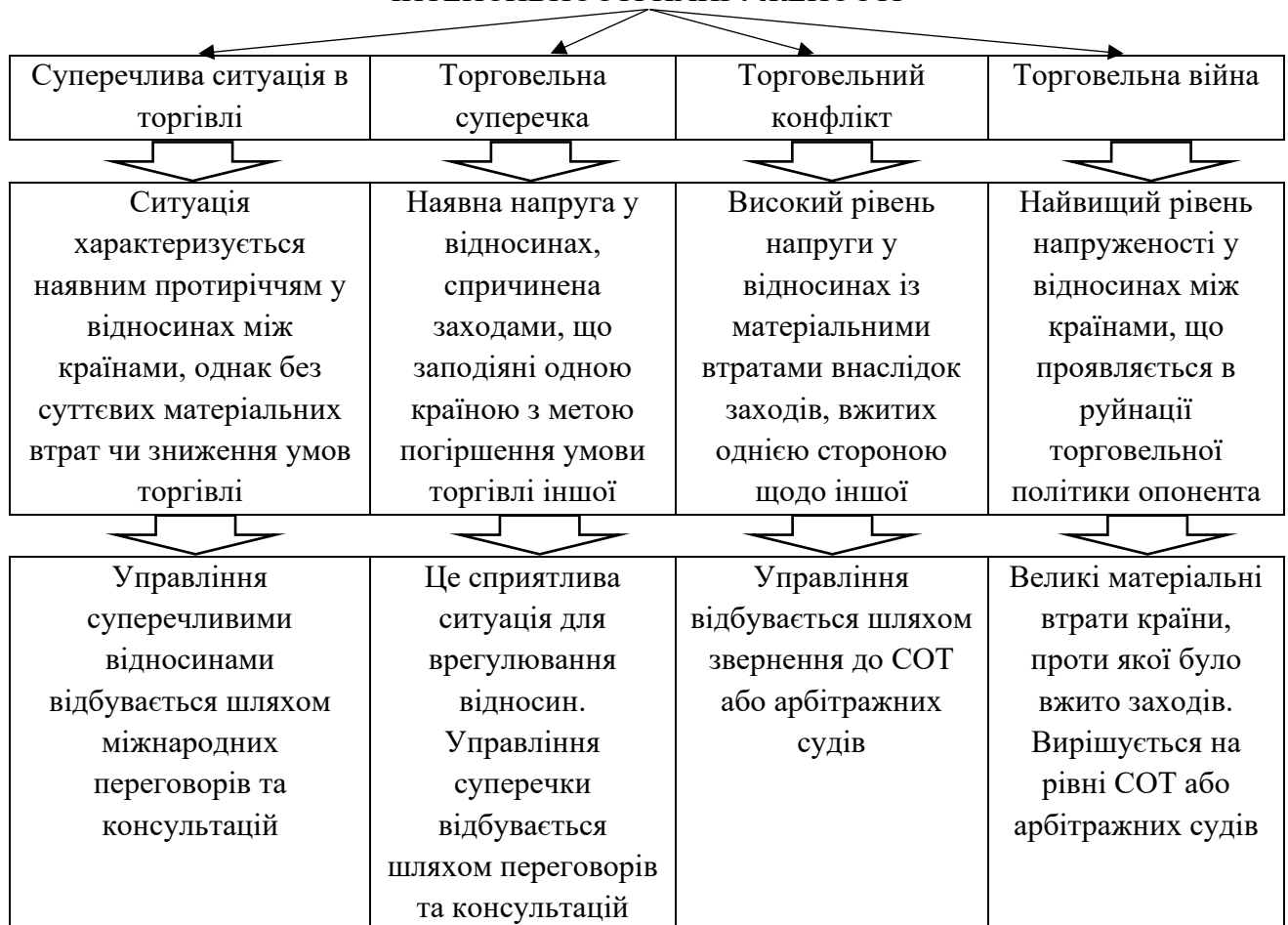


Рис. 1.1. Ступені погіршення міжнародних торговельних відносин залежно від інтенсивності напруженості

Розроблено автором за [39, 49]

У контексті врегулювання міжнародних спорів, що включає міждержавні торговельні спори, Статут Організації Об'єднаних Націй (Розділ VI, Стаття 34) визначає спір як ситуацію, яка може призвести до міжнародної напруженості або

спору [11]. Торговельний спір, як правило, не призводить до значного погіршення умов торгівлі, пропонує численні можливості для врегулювання та не вимагає активних дій від контрагентів; тому він не завдає суттєвих збитків жодній зі сторін. Однак, за відсутності перспектив врегулювання, така ситуація може перерости в міжнародний спір, що характеризується чітко визначеними та сформульованими розбіжностями між державами щодо предмета спору.

Для розуміння поняття «міжнародні торговельні спори» спочатку необхідно визначити терміни «спір» та «міжнародний конфлікт».

Загалом, спір – це розбіжність між двома або більше сторонами щодо певного питання, факту чи події. Ці розбіжності можуть виникати з різних причин, таких як розбіжності в думках, інтересах, цінностях або тлумаченні інформації. Спори можуть бути незначними або серйозними, і якщо їх не вирішити мирним шляхом, вони можуть призвести до конфлікту. Згідно з Кембриджським словником, торговельний спір – це розбіжність між країнами щодо товарів, якими вони торгують, наприклад, імпортих мит або обмежень на кількість імпорту.

Міжнародний спір, з іншого боку, – це розбіжність між двома або більше державами з питань міжнародного характеру. Ці суперечки можуть стосуватися території, суверенітету, ресурсів, торгівлі, прав людини тощо. Міжнародні суперечки можуть бути дуже серйозними та іноді призводити до дипломатичних конфліктів, економічних санкцій, збройних конфліктів або навіть війн.

Міжнародний торговельний спір зазвичай виникає внаслідок конфлікту інтересів між країнами або групами країн на ринках продукції в певному секторі чи галузі. Це супроводжується загостренням проблем, пов'язаних з продажем товарів або послуг з певної країни або групи країн [21]. Водночас, міжнародні торговельні суб'єкти намагаються знизити конкурентоспроможність продукції конкурента або повністю усунути її за допомогою системи обмежувальних та/або заборонних заходів [14].

ООН та Світова організація торгівлі надають перевагу терміну «спір» для позначення ускладнень у відносинах між державами. Поняття «міжнародний

спір» зазвичай використовується в міжнародному праві для позначення існування невіршених проблем, тертя та розбіжностей між державами, пов'язаних з різними питаннями в їхніх відносинах. Одне з найдавніших визначень поняття міжнародного спору, і те, що найчастіше цитується в літературі, було сформульовано Постійною палатою міжнародного правосуддя (попередником Міжнародного суду Організації Об'єднаних Націй) у 1924 році: «Спір – це розбіжність щодо норми права або факту, конфлікт думок або законних інтересів між двома особами» [14].

У практиці Світової організації торгівлі (СОТ) спори вважаються суттєвими розбіжностями між країнами щодо тлумачення певних торговельних правил або зобов'язань. Як правило, спір виникає, коли країна запроваджує торговельні заходи або вживає дій, які, на думку інших членів СОТ, порушують положення чинних угод або демонструють порушення відповідних зобов'язань. Тому міжнародні торговельні спори можна визначити як розбіжності між двома або більше державами з питань, пов'язаних з міжнародною торгівлею. Ці суперечки можуть стосуватися застосування та тлумачення правил торгівлі, захисту інтелектуальної власності, субсидій, демпінгу, технічних бар'єрів у торгівлі тощо. Міжнародні торговельні суперечки можуть мати значний вплив на світову економіку, порушуючи ланцюги поставок, підвищуючи ціни та завдаючи шкоди економічній діяльності.

Наступним етапом ескалації суперечностей у міжнародних торговельних відносинах між країнами вважається торговельний конфлікт. Кіт Малек у своїй роботі зазначав, що міжнародний конфлікт стосується конфліктів між різними національними державами та конфліктів між окремими особами та організаціями в межах різних національних держав [6, с. 54]. Більшість визначень конфлікту підкреслюють різку ескалацію суперечностей між сторонами. Перетворення суперечностей на конфлікти відображає низький рівень політичної культури, а також нездатність або відмову вирішувати їх цивілізованим шляхом. Використання терміна «конфлікт» у міжнародному праві доречне лише у

випадках крайньої ескалації суперечностей, що проявляється в діях сторін. Водночас поняття «спірна ситуація» та «міжнародний спір» не слід плутати з поняттям «конфлікт». Їх перетворення на конфлікт залежить від інтенсивності суперечностей та характеру поведінки сторін.

За відсутності скоординованих дій щодо вирішення конфлікту, заходи обмеження торгівлі можуть переродитися в торговельні війни. Визначальною характеристикою торговельної війни, найкрайнішої стадії ескалації міждержавного торговельного конфлікту, є переважання глибинних політичних мотивів з боку ініціатора [21]. Торговельна війна визначається як суперництво між двома або більше сторонами, спрямоване на завоювання зовнішніх ринків (наступальна торговельна війна) або захист національної економіки від іноземної експансії (захисна торговельна війна). К. Ануфрієва та С. Брюс визначають торговельну війну як «протистояння між країнами, що мають спільні торговельні відносини, шляхом запровадження тарифних та нетарифних обмежень, спрямованих на скорочення імпорту, заміщення імпорту та зміну географічної та секторальної структури торгівлі» [47].

О.М. Яценко тлумачить торговельну війну як «найвищий ступінь напруженості у відносинах між країнами, пов'язаний із застосуванням заходів, спрямованих на саботаж торговельної політики супротивника» [49].

Тактика наступальної торговельної війни включає:

- зниження експортних мит;
- збільшення експортних мит;
- застосування демпінгових цін;
- торговельні блокади та ембарго;
- зневажливе ставлення до конкуруючих товарів як шкідливих для споживачів або навколишнього середовища.

Тактика захисної торговельної війни включає:

- збільшення імпортних мит для запобігання демпінгу;
- зменшення імпортних квот;

- запровадження нетарифних бар'єрів для ускладнення процедур ліцензування та митного оформлення;
- оголошення конкуруючих товарів шкідливими для споживачів або навколишнього середовища [20].

Зрозуміло, що використання таких заходів характерне для різних фаз ескалації міждержавного конфлікту. Їхній вплив на міжнародні торговельні відносини залежить від рівня економічного розвитку країн-учасниць.

Велика кількість торговельних спорів позначила історію міжнародної торгівлі. Тільки за період з 1995 по 2019 рік СОТ розглянула 582 спори між країнами-членами. Сполучені Штати є найактивнішим учасником міжнародних торговельних спорів у СОТ, маючи загалом 282 справи (125 як позивач та 157 як відповідач). Після Сполучених Штатів Європейський Союз посідає друге місце за кількістю спорів: 102 та 81 відповідно. Китай є країною, участь якої в міжнародній торгівлі зростає найбільше після Сполучених Штатів; він частіше є відповідачем (54 рази), ніж позивачем (32 рази) [49].

Міжнародні торговельні суперечки виникають з різних причин, зокрема:

- ✓ нерівномірний розподіл світових ресурсів, коли деякі країни володіють більшою кількістю природних ресурсів або користуються сприятливішими умовами для виробництва певних товарів, що призводить до торговельних суперечок з країнами, які не мають таких переваг;

- ✓ різниця в рівні економічного розвитку між країнами, які можуть мати різні торговельні інтереси та пріоритети. Це може призвести до суперечок з таких питань, як тарифи, субсидії, доступ до ринку тощо;

- ✓ конкуренція на ринках збуту також є значною причиною, оскільки конкуренція за товари та послуги значно зросла в сучасному світі. Це призводить до торговельних суперечок між країнами, які прагнуть експортувати свою продукцію на ті самі ринки;

✓ політичні розбіжності між державами. Торговельні суперечки іноді використовуються як інструмент політичного тиску або для просування національних інтересів, що загострює політичні відносини між країнами;

✓ бажання захистити національні інтереси часто спонукає уряди надавати пріоритет власним інтересам у торгівлі, навіть якщо це може призвести до суперечок з іншими країнами. Геополітичні міркування також можуть відігравати певну роль у виникненні торговельних суперечок. Наприклад, країни можуть прагнути обмежити свою торгівлю зі своїми геополітичними суперниками.

✓ недосконалість міжнародного торговельного права, хоча й постійно розвивається, ще не є ідеальною. Це призводить до суперечок щодо тлумачення та застосування торговельних правил.

✓ відмінності в національному законодавстві, зумовлені різними законами та нормативними актами, що регулюють торгівлю в різних країнах, можуть призвести до несумісності між цими законами та нормативними актами.

✓ складність тлумачення торговельних правил, які часто важко впроваджувати, також може бути джерелом суперечок між країнами щодо їх застосування.

✓ культурні відмінності між країнами можуть призвести до непорозумінь та торговельних спорів.

✓ мовні бар'єри можуть перешкоджати спілкуванню між учасниками міжнародної торгівлі, що може призвести до суперечок.

✓ технічні питання, такі як відмінності в технічних стандартах, можуть створювати бар'єри для торгівлі та призводити до суперечок.

Важливо зазначити, що суперечки зазвичай виникають внаслідок поєднання факторів. Розуміння причин міжнародних торговельних суперечок має вирішальне значення для їх ефективного вирішення та запобігання в майбутньому.

Торговельні спори можна класифікувати за різними критеріями, найпоширенішими з яких є [47]:

– за предметом: спори щодо застосування та тлумачення правил торгівлі, спори щодо захисту інтелектуальної власності, спори щодо інвестицій, спори щодо конкуренції, захисту навколишнього середовища тощо;

– за сторонами: спори між державами, спори між державами та юридичними особами, спори між юридичними особами;

– за способом вирішення: дипломатичні спори, адміністративні спори, судові спори тощо;

– за характером: спори щодо питань права, спори щодо питань факту, спори щодо змішаних питань.

Таким чином, кожна категорія спірних торговельних відносин між державами характеризується набором певних ознак (табл. 1.1):

Таблиця 1.1

Інтенсивність характеристик спірних відносин у торгівлі між країнами

Типи суперечливих відносин	Наявність протиріч між країнами	Інтенсивність напруги між країнами	Погіршення умов торгівлі та/або втрати у торговельного партнера	Погіршення умов торгівлі та/або втрати у країні-ініціатора суперечки	Управління суперечливими відносинами
Суперечлива ситуація у торгівлі	+	+	-	-	Міжурядові переговори, консультації
Торговельна суперечка	+	++	+	-	СОТ + виконання рішення. Міжнародні комерційні арбітражні суди
Торговельний конфлікт	+	+++	++	++	СОТ або міжнародні комерційні арбітражні суди + невиконання рішення + скарга + застосування відповідних заходів

Торговельна війна	+	++++	++++	(++)	СОТ Політичні рішення щодо припинення на рівні голів держав та/або міжнародних організацій
-------------------	---	------	------	------	--

Розроблено автором за [14]

Торговельний спір: характеризується суперечностями та напруженістю у відносинах між країнами, але без матеріальних втрат чи погіршення умов торгівлі. Це найсприятливіший етап для врегулювання відносин.

Торговельні труднощі: характеризуються напруженістю у відносинах, що виникає внаслідок матеріальних втрат, спричинених діями однієї країни, які погіршують умови торгівлі іншої сторони (або сторін). Така ситуація вимагає вирішення.

Торговельний конфлікт: проявляється як високий рівень напруженості, що супроводжується матеріальними втратами, що виникають внаслідок взаємних обмежувальних заходів між сторонами. Вирішення конфлікту необхідне для стабілізації відносин.

Торговельна війна: найвищий рівень напруженості у торговельних відносинах між країнами, що супроводжується використанням радикальних заходів торговельної політики, таких як ембарго, економічні блокади або бойкоти. Ці дії можуть призвести до значних матеріальних втрат для сторони, на яку вони спрямовані. У сучасному контексті погіршення міжнародних відносин між багатьма країнами термін «торговельна війна» є особливо доречним та актуальним для опису ситуацій, коли одна сторона торговельних відносин прагне витіснити своїх іноземних конкурентів зі свого ринку, посилити свою присутність або повернути позиції, набуті на одному або кількох іноземних ринках. Тому сьогодні термін «торговельна війна» широко використовується дослідниками, фахівцями з міжнародних відносин та політиками для позначення існування

конфліктних відносин між країнами у сфері міжнародної торгівлі, незалежно від інтенсивності напруженості.

1.2. Причини виникнення та етапи ескалації торговельних конфліктів у світовій економіці

Торговельні спори є неминучим наслідком міжнародної торговельної системи. Як зазначалося раніше, ці спори можуть виникати з різних причин, включаючи звинувачення у недобросовісній торговельній практиці, тарифні спори та порушення торговельних угод.

Основні засоби врегулювання торговельних спорів включають такі заходи [47]:

- 1) Визначення «чутливих» груп товарів та запровадження на них заборонних або надмірно високих тарифів.
- 2) Видання економічних санкцій, що забороняють імпорт певних груп товарів з певної країни.
- 3) Видання ліцензій на імпорт певних категорій товарів.
- 4) Надання експортних субсидій та підтримка пріоритетних секторів національної економіки.
- 5) Встановлення конкретних вимог до стандартизації та сертифікації товарів.
- 6) Видання конкретних санітарних та фітосанітарних правил.
- 7) Обмеження або заборони на участь іноземних компаній та фізичних осіб у придбанні землі, нерухомості або створенні підприємств, що належать до категорії природних монополій.

Ці заходи спрямовані на захист національних інтересів у торговельних відносинах. Основні визначальні фактори різних аспектів торговельних війн систематизовані в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Визначальні фактори міжнародних торговельних конфліктів

Детермінанти	Значення та характеристики
<i>Мотив країни, котра спричинила суперечку</i>	Протекціоністський, політичний, ідеологічний, екологічний, економічний, суспільний
<i>Суб'єкти</i>	Держава, компанії, інтеграційні угруповання, міжнародні організації.
<i>Причини</i>	Бажання підтримати власного товаровиробника, захистити власні інтереси, здебільшого економічні, бажання захопити нові ринки або знищити конкурента
<i>Об'єктне поле суперечки: - засоби внутрішньої і зовнішньої економічної політики однієї сторони, що дискримінують торговельного партнера; - сфера економіки другої сторони, яка зазнала економічних втрат</i>	• тарифні, нетарифні або змішані засоби зовнішньоторговельної політики; • інструменти внутрішньої економічної політики, що дискримінують іноземних виробників; • експортне виробництво товарів певної галузі країни; • експорт та імпорт товарів і послуг певної країни; • сукупний національний експорт країни.
<i>Масштаби</i>	Локальні, субрегіональні, регіональні, трансконтинентальні, глобальні
<i>Тривалість</i>	Коротка (до 2–3-х місяців), середня (від 3 до 15 місяців), довга (понад 15 місяців)
<i>Методи врегулювання</i>	Переговори, консультації, посередництво, міжнародний суд, міжнародний арбітраж, механізми регіональних міжнародних організацій, механізми глобальних міжнародних організацій (СОТ, ООН)
<i>Ступені погіршення ситуацій</i>	Суперечлива ситуація в торгівлі, міжнародна суперечка, міжнародний конфлікт та міжнародна війна
<i>Наслідки</i>	Економічні, соціальні, технологічні

Розроблено автором за [14]

Ефективне врегулювання торговельних спорів є важливим для підтримки вільної та справедливої міжнародної торгівлі та запобігання негативним наслідкам для світової економіки.

Світова організація торгівлі (СОТ) є одним із механізмів вирішення питань, пов'язаних з міжнародною торгівлею. На щастя, будь-який член може подати скаргу до СОТ проти іншого члена, якого він підозрює у демпінгу, несправедливих субсидіях або порушенні торговельної угоди. Якщо СОТ визнає скаргу обґрунтованою, вона має право запровадити санкції проти країни-порушниці [9].

Спів виникає, коли член вважає, що інший член порушує угоду або зобов'язання за СОТ. З 1995 року до СОТ було подано 610 спорів, і було прийнято понад 350 рішень [5, с. 7].

Врегулювання спорів є центральним стовпом багатосторонньої торговельної системи та унікальним внеском СОТ у стабільність світової економіки. Для забезпечення дотримання системи, що базується на правилах, СОТ створила Орган з врегулювання спорів.

Орган з врегулювання спорів є окремим органом від Генеральної ради, що складається з усіх членів СОТ. Орган з врегулювання спорів має виключні повноваження створювати групи експертів для розгляду кожної справи та приймати або відхиляти висновки цих груп або результати апеляції. Він контролює виконання рішень і рекомендацій і може накладати санкції за невиконання рішення.

Для вирішення торговельного спору необхідно дотримуватися трьох основних етапів процедури врегулювання спорів СОТ (більш детальний опис цієї процедури представлено на рис. 1.2).

Перший крок – це консультації. Спочатку країни намагаються вирішити свої суперечки двостороннім шляхом. Якщо це виявляється невдалим, вони можуть звернутися до Генерального директора СОТ з проханням про посередництво або допомогу іншими способами. Ці зусилля рідко увінчуються успіхом, і спір зазвичай переходить на другий етап. Цей перший етап може тривати до 60 днів.

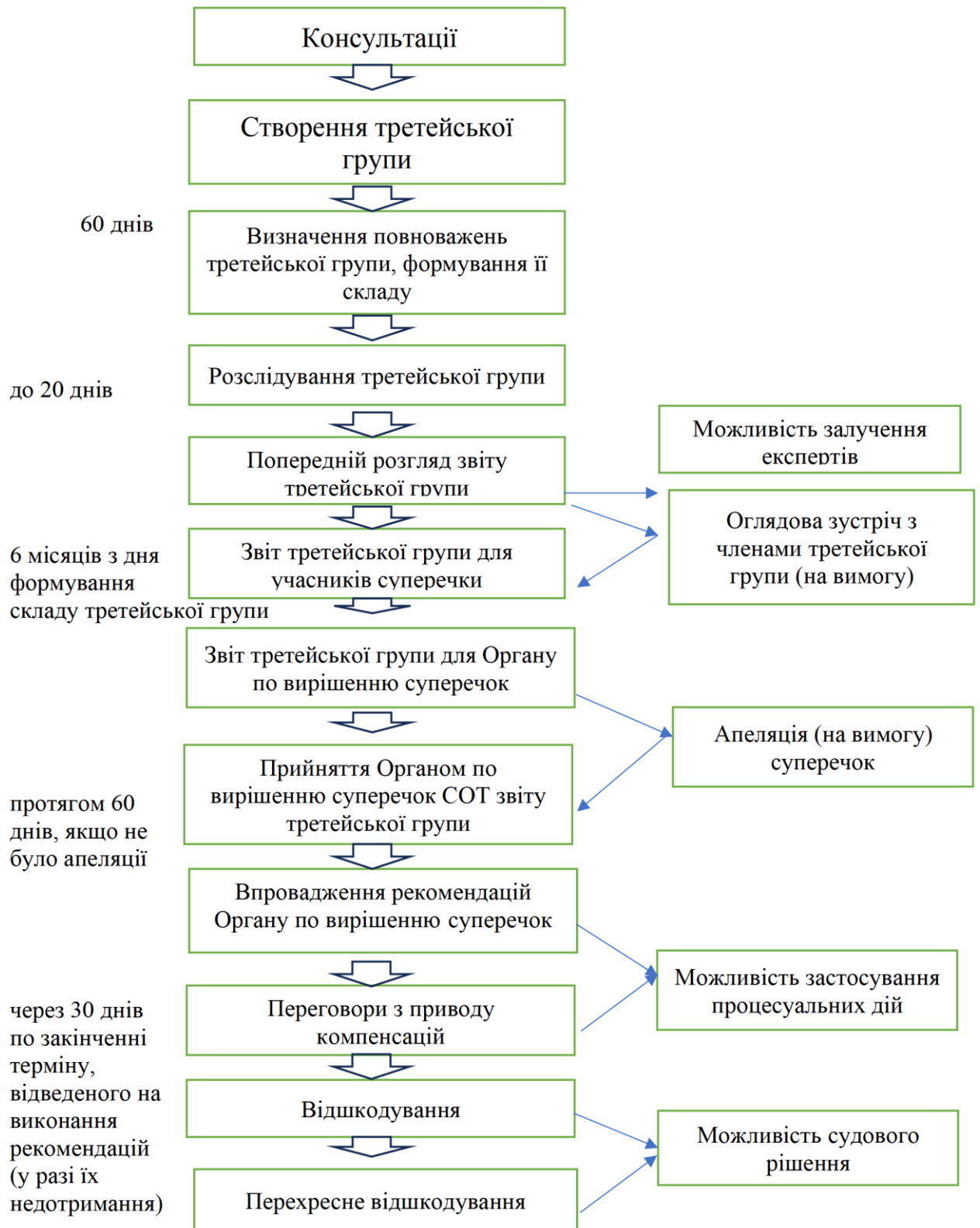


Рис.1.2. Етапи процедури урегулювання суперечок в СОТ

Розроблено автором за [5]

Другий етап – створення групи експертів. Країна-скаржник просить про створення групи експертів для вирішення спору. Формування цієї групи може тривати до 45 днів, а потім шість місяців для її роботи. Панелі функціонують як трибунали. Однак, на відміну від традиційного суду, їхні члени зазвичай обираються після консультацій з країнами, що беруть участь у спорі. Тільки якщо сторони не досягають згоди, їх призначає Генеральний директор СОТ. Члени групи виступають у своїй особистій якості: вони не можуть отримувати вказівки від жодного уряду. Панелі зазвичай складаються з трьох (але до п'яти) експертів з різних країн, які вивчають докази та визначають, хто правий, а хто винний. Звіт групи подається до Органу з врегулювання спорів, який може відхилити його лише на основі консенсусу. Третій крок – це винесення рішення. Якщо обидві сторони погоджуються на це, рішення впроваджується. Контрзаходи можуть бути розглянуті, якщо обидві сторони не впроваджують його [9].

Четвертий, необов'язковий крок, апеляція, дозволяє кожній стороні оскаржити рішення. Апеляції повинні ґрунтуватися на правових принципах, включаючи тлумачення закону; вони не можуть переглядати існуючі докази або порушувати нові питання. Кожну апеляцію розглядають три члени Постійного апеляційного органу, що складається з семи членів, створеного Органом з врегулювання спорів та представляє широке коло членів СОТ. Апеляція може підтвердити, змінити або скасувати юридичні висновки та висновки групи. Тривалість апеляції зазвичай не повинна перевищувати 60 днів, з абсолютним максимумом 90 днів. Орган з врегулювання спорів повинен прийняти або відхилити звіт про апеляцію протягом 30 днів; рішення про відхилення може бути прийнято лише на основі консенсусу.

Однак у грудні 2019 року Апеляційний орган СОТ було призупинено через відсутність консенсусу щодо обрання його нових членів. На Всесвітньому економічному форумі в Давосі в січні 2020 року кілька країн запропонували створити тимчасовий Апеляційний орган. У квітні 2020 року 19 членів СОТ, включаючи Україну, досягли угоди щодо тимчасового механізму врегулювання

спорів, який залишатиметься чинним до відновлення роботи Апеляційного органу. Ця угода називається Тимчасовим багатостороннім апеляційним арбітражним механізмом (ІМАМ) [47].

До ІМАМ приєдналися такі країни: Австралія, Бенін, Бразилія, Гватемала, Гонконг, Еквадор, Європейський Союз, Ісландія, Канада, Китай, Колумбія, Коста-Рика, Макао, Мексика, Нікарагуа, Нова Зеландія, Норвегія, Пакистан, Перу, Сінгапур, Україна, Уругвай, Чилі, Чорногорія та Швейцарія. Арбітри МАІМ можуть бути обрані з числа експертів з великим досвідом роботи в галузі міжнародного публічного права та торгівлі. Наразі країни-учасниці Багатосторонньої арбітражної угоди (МРІА) сформували групу з десяти арбітрів для розгляду майбутніх апеляцій. Тим часом Сполучені Штати, Велика Британія, Індія, Японія та Південна Корея вирішили не приєднуватися до цієї угоди.

Альтернативні рішення щодо вирішення спорів (АРС) також існують для міжнародних торговельних спорів. АРС економить час і гроші, зберігаючи при цьому відносини між сторонами. Міжнародна торгова рада (ІТС) пропонує два основні методи: арбітраж та медіацію.

Арбітраж – це процес, за допомогою якого нейтральна третя сторона, яка називається арбітром, розглядає аргументи та докази, надані обома сторонами спору, та приймає рішення щодо способу вирішення конфлікту. Роль арбітра подібна до ролі судді, але процедура менш формальна та більш гнучка, ніж судовий розгляд. Арбітраж може бути обов'язковим або необов'язковим, залежно від угоди сторін [47, с. 4].

У обов'язковому арбітражі рішення арбітра є остаточним та таким, що має юридичну силу, тоді як у необов'язковому арбітражі рішення є рекомендацією, яку сторони можуть прийняти або відхилити. Процедуру арбітражу можна адаптувати до потреб сторін, зокрема щодо правил доказування, кількості арбітрів та місця проведення розгляду справи. Така гнучкість дозволяє спростити та економічно ефективніше врегулювання спорів.

Медіація, з іншого боку, є більш спільним та неформальним процесом, ніж арбітраж. Нейтральна третя сторона, медіатор, допомагає сторонам конфлікту сприяти спілкуванню, роз'яснювати непорозуміння та допомагати їм знаходити взаємоприйнятне рішення. Медіатор не нав'язує рішення сторонам, але допомагає їм знайти спільну мову та досягти угоди.

Медіація – це добровільний процес: обидві сторони повинні погодитися на участь і можуть відмовитися від участі в будь-який час. Її головна мета – знайти рішення, яке задовольнить обидві сторони, збереже їхні стосунки та запобіжить ескалації конфлікту. Медіація може бути особливо корисною, коли сторони мають особисті або професійні стосунки, які вони бажають підтримувати.

Арбітраж та медіація – це два альтернативні механізми врегулювання спорів, запропоновані Радою з міжнародної торгівлі, щоб допомогти підприємствам вирішувати свої спори більш ефективно та економічно, ніж через традиційні судові процеси. Хоча ці методи є життєздатними альтернативами судовому розгляду, підприємствам важливо розуміти, що обидва варіанти пов'язані зі значними витратами залежно від характеру та складності спору.

Арбітраж та медіація можуть бути особливо складними, якщо потерпіла сторона не може знайти відповідача або зв'язатися з ним. У таких випадках звернення до цих методів може бути непрактичним або навіть неможливим, оскільки вони вимагають участі та співпраці обох сторін. Крім того, витрати, пов'язані з арбітражем та медіацією, такі як гонорари арбітрів або медіаторів та адміністративні витрати, можуть швидко накопичуватися, що робить ці варіанти менш привабливими, коли фінансові ставки відносно низькі.

Навіть за наявності легалізованих механізмів врегулювання спорів країни продовжують надавати перевагу дипломатичним каналам для вирішення конфліктів. Однак оцінка впливу дипломатії на врегулювання спорів може бути складною, оскільки ці канали, як правило, непрозорі [27].

Міжнародно-правові рамки формалізують взаємодію між країнами, що, в принципі, має мінімізувати таємні переговори. Однак дипломатія не закінчується,

коли міжнародний конфлікт передається до суду. Держави ведуть переговори на кожному етапі процесу, від рішення про подання позову до наслідків міжнародного рішення. Хоча деякі вважають врегулювання міжнародних спорів прерогативою юристів та технократів, практики наполягають на тому, що влада, політика та дипломатія залишаються важливими для всього процесу врегулювання спорів.

Основними завданнями дипломатії є мистецтво переговорів, здатність запобігати та вирішувати міжнародні конфлікти у зовнішньоекономічній сфері, а також пошук компромісів і взаємоприйнятних рішень складних зовнішньоекономічних проблем. Цікавим та незвичайним аспектом цих процедур є те, що кінцевою метою врегулювання спорів є не визначення винної сторони та сторони, чий права були порушені, як може здатися спочатку, а пошук рішення, прийнятного для обох сторін спору [44, с. 214].

Двосторонні угоди про вільну торгівлю також можуть бути засобом вирішення міжнародних торговельних спорів. Таким чином, країни можуть укласти двосторонні угоди про вільну торгівлю, які встановлюють правила, що регулюють їхню торгівлю. Ці угоди часто містять положення, що стосуються врегулювання спорів.

Отже, існують різні механізми врегулювання міжнародних торговельних спорів, такі як Світова організація торгівлі, двосторонні угоди про вільну торгівлю та дипломатія. Кожен з цих механізмів має переваги та недоліки, і вибір залежить від кількох факторів, таких як характер спору, економічні інтереси сторін та їхні політичні відносини.

Тому міжнародна торгівля, стикаючись з неминучими спорами, потребує ефективних механізмів їх вирішення. Світова організація торгівлі (СОТ) пропонує чітку систему правил та покрокову процедуру врегулювання спорів. Однак СОТ не є монополією. Арбітраж та медіація можуть бути більш гнучкими та економічно ефективними альтернативами. Вибір методу залежить від характеру спору, позицій сторін та наявності угод.

1.3. Теоретичні підходи та методи оцінки впливу торговельних протистоянь на соціально-економічний розвиток держав

Торговельні конфлікти між країнами можуть мати значний вплив на їхню економіку, як позитивний, так і негативний. Оцінка цього впливу – складне завдання, яке вимагає комплексного підходу та врахування численних факторів.

Перший крок – чітко визначити торговельний конфлікт. Це може бути тарифна війна, ембарго, квоти або інші заходи, що штучно обмежують міжнародну торгівлю між країнами.

Далі йде вибір методів оцінки, який залежить від конкретних цілей дослідження, наявних даних та ресурсів. Ось деякі поширені методи:

- аналіз економічного моделювання. Цей метод використовує комп'ютерні моделі для моделювання впливу торговельного конфлікту на різні макроекономічні показники, такі як ВВП, інфляція, зайнятість тощо ;
- економетричний аналіз. Цей метод використовує статистичні методи для оцінки впливу торговельного конфлікту на конкретні галузі, сектори чи компанії;
- тематичні дослідження. Цей метод спирається на детальне вивчення конкретних випадків торговельних конфліктів, щоб визначити їх вплив на різні аспекти економіки;
- опитування та інтерв'ю. Ці методи можуть бути корисними для збору інформації про вплив торговельних конфліктів на підприємства, працівників та споживачів;

Третій крок включає збір даних. Для проведення оцінки необхідні дані про торгівлю, ціни, виробництво, зайнятість та інші економічні показники. Ці дані можуть надходити з різних джерел, таких як державні статистичні агентства, міжнародні організації та приватні дослідницькі фірми.

Зібрані дані аналізуються за допомогою спеціальних методів для оцінки впливу торговельного конфлікту на економіку. Результати аналізу

інтерпретуються з урахуванням методології дослідження, обмежень даних та інших факторів [46, с. 97].



Рис. 1.3. Алгоритм дослідження впливу міжнародних торговельних суперечок на економічний розвиток країн

Розроблено автором за [46]

У контексті вивчення статистичних даних, що характеризують міжнародну торгівлю, виявлення математичної залежності між досліджуваними змінними та встановлення порівняльної оцінки сили цього зв'язку за допомогою коефіцієнтів кореляції було застосовано методи кореляційно-регресійного аналізу.

Кореляційно-регресійний аналіз передбачає побудову та аналіз економетричної моделі у вигляді регресійного рівняння (кореляційного рівняння). Ця модель відображає залежність досліджуваної змінної від одного або кількох факторів та дає оцінку сили цього зв'язку.

Кореляційно-регресійний аналіз дозволяє визначити якісний та кількісний вплив різних факторів на економічне зростання країни.

Він складається з таких компонентів:

Кореляційний аналіз – це кількісне визначення сили зв'язку між фактором та досліджуваною змінною, що виконується за допомогою кореляційних показників. Він дозволяє визначити, чи може значення одного показника передбачити ймовірне значення іншого. Метою кореляційного аналізу є оцінка сили зв'язку та перевірка статистичних гіпотез щодо існування та сили кореляції в системі показників. Регресійний аналіз має на меті визначити теоретичний вираз зв'язку між характеристиками (темпами економічного зростання країни та показниками міжнародної торгівлі), тобто форму цього зв'язку (побудова рівняння регресії). Результати аналізу дозволяють визначити пріоритетні напрямки та, виходячи з основних факторів, прогнозувати та планувати їх розвиток, а також приймати управлінські рішення.

Відповідно до теоретичних підходів до структурно-логічної побудови процесу формування та реалізації зовнішньоторговельних інтересів країн, було проведено оцінку їх асиметрії у глобальному масштабі. Таким чином, країни мають досить поляризовані інтереси, що відображається у виборі орієнтації їхньої зовнішньоторговельної політики, а також у різних секторальних та географічних орієнтаціях торговельних потоків. Ця асиметрія інтересів породжує асиметрію у структурі зовнішньої торгівлі. Для порівняльної оцінки динамічних структурних змін використовуються такі інтегровані показники: – інтегральний коефіцієнт структурних змін (індекс Гатієва) [44].

$$KG = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_0)^2}{\sum (d_1^2 + d_0^2)}} \quad (3.1)$$

де d_1 і d_0 – порівняльні структурні складові; n – число структурних градацій (країн-учасників).

Значення цих індексів коливаються від нуля до одиниці. Найнижче значення показника структурних змін свідчить про повну ідентичність порівняльних структур. Чим ближчий цей показник до одиниці, тим більші відмінності в

агрегованих структурах. Для цього дослідження розрахунок показників структурних змін для обсягів експорту та імпорту країн світу базувався на індексі Гатієва, який дозволяє визначити структурні варіації в агрегованих досліджуваних показниках.

Торговельні конфлікти можуть мати значний негативний вплив на економічний розвиток країни. Зазвичай вони призводять до запровадження тарифів, квот та інших торговельних бар'єрів, обмежуючи таким чином обсяг експорту та імпорту. Це може призвести до втрати робочих місць, зниження доходів та підвищення цін для споживачів; торговельні конфлікти можуть створювати значну невизначеність для бізнесу, що може призвести до скорочення інвестицій та уповільнення економічного зростання. Торговельні суперечки можуть порушити ланцюги поставок, роблячи виробництво дорожчим та складнішим. Тарифи та інші торговельні бар'єри можуть призвести до підвищення цін на товари та послуги, що потенційно може спричинити інфляцію та зниження купівельної спроможності. Торговельні суперечки можуть загострити геополітичну напруженість, що може зашкодити міжнародним відносинам та співпраці [18, с. 3].

Вплив торговельних спорів варіюється залежно від розміру, економічної структури та ступеня залежності країн від міжнародної торгівлі. Тому важливо зазначити, що оцінка цього впливу є складним завданням, яке вимагає глибокого аналізу та врахування різних факторів.

Висновки розділу 1

Міжнародна торгівля є ключовим елементом економічних відносин між країнами та часто використовується як інструмент політичного та економічного впливу. Коли одна держава вважає економічну політику іншої несприятливою, виникають торговельні спори, які можуть перерости в конфлікти або навіть торговельні війни.

Залежно від рівня напруженості та масштабів економічних наслідків, міжнародні торговельні спори поділяються на кілька категорій: спірні ситуації, торговельні спори, конфлікти та війни. Причини цих спорів численні: нерівномірний розподіл ресурсів; диспропорції в економічному розвитку; конкуренція на ринках; політичні розбіжності; захист національних інтересів; геополітичні амбіції; культурні відмінності; та технічні проблеми, такі як різні стандарти.

Ефективне врегулювання торговельних спорів є важливим для гарантування вільної та справедливої торгівлі та мінімізації негативних наслідків для світової економіки. Невирішені спори можуть серйозно вплинути на добробут населення та перешкоджати світовому економічному зростанню. Хоча міжнародні організації прагнуть створити рівні умови для всіх учасників торгівлі, питання конфліктів у міжнародних економічних відносинах залишається нагальним.

РОЗДІЛ 2

ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПРОТИСТОЯНЬ

2.1. Сучасні тенденції розвитку світової торгівлі в умовах зростання протекціонізму

Глобалізація наразі має значний вплив на світову економіку, породжуючи нові тенденції в міжнародних економічних відносинах (МЕО). Під її впливом сама сутність міжнародних економічних відносин трансформується, набуваючи нових характеристик. Ці процеси насамперед впливають на міжнародну торгівлю товарами та послугами.

На різних етапах свого розвитку сталий розвиток міжнародної торгівлі забезпечувався такими факторами, як міжнародний поділ праці (МПП) та глобалізація виробництва, науково-технічна революція, діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК), лібералізація торгівлі та посилення торговельно-економічної інтеграції. Всі ці елементи сприяли зростанню обсягів міжнародної торгівлі, а також трансформації її географічної структури та товарів, що в ній беруть участь.

Як показують дані, між 1990 і 2023 роками обсяги експорту та імпорту зросли в сім разів.

У 2023 році вартість світового експорту товарів скоротилася на 4,3 відсотка після двох років поспіль зростання (рис. 2.1). Світовий експорт склав 23,8 трильйона доларів, що на 1,1 трильйона доларів менше, ніж у попередньому році. У 2024 році експорт дещо зріс у першому кварталі (1,5 відсотка), потім знизився приблизно на піввідсотка, і, за прогнозами, зросте на 2,0 відсотка та 1,9 відсотка відповідно у третьому та четвертому кварталах.

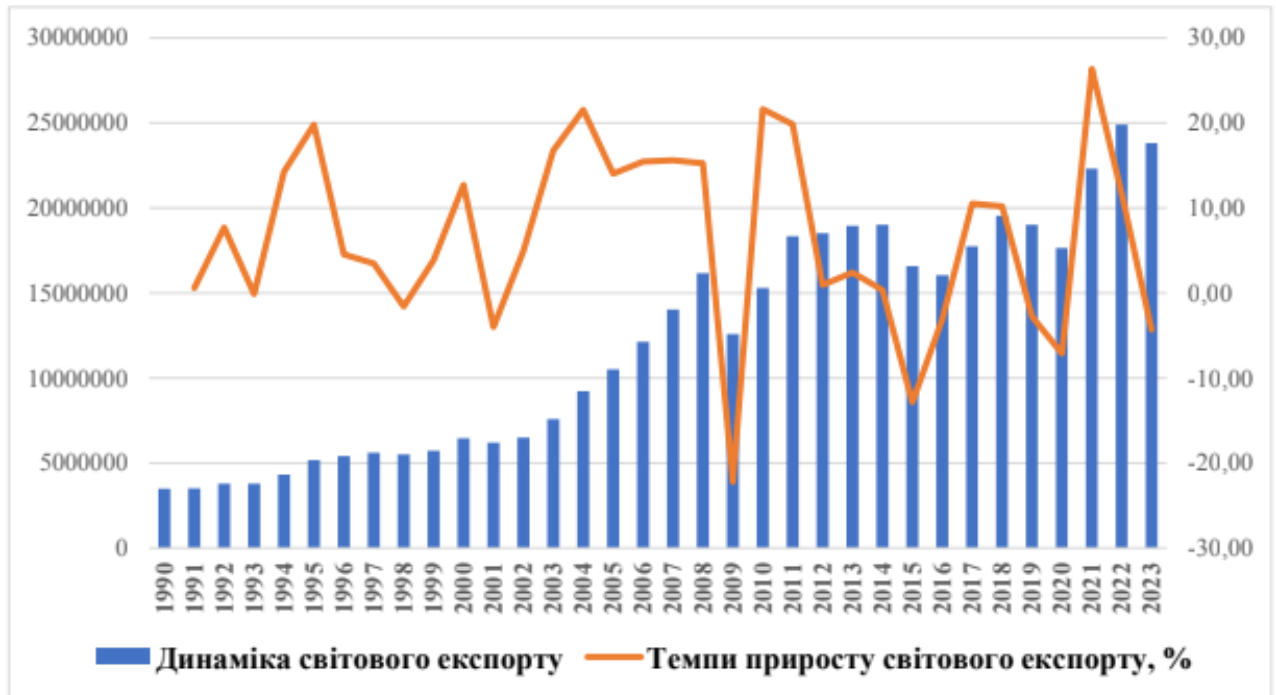


Рис.2.1. Динаміка світового експорту та темпи його зростання, 1990-2023 рр.

(млн дол. США/%)

Розраховано автором за [30]

Аналіз тенденцій міжнародної торгівлі призвів до таких висновків. У 2020 році світова торгівля товарами скоротилася на 7,15% через пандемію COVID-19 та карантинні заходи. Однак у 2021 році торгівля різко відновилася, досягнувши рекордно високого рівня за весь розглянутий період. У 2022 році темпи зростання торгівлі сповільнилися з різних причин, але у вартісному вираженні світовий експорт досяг піку майже в 24,9 трильйона доларів США, що на 11,7% більше порівняно з 2021 роком та на 27,9% більше, ніж до пандемічного рівня.

Географічна структура також зазнала значних змін: роль країн, що розвиваються, зросла, тоді як вплив розвинених країн зменшився, а частка країн з перехідною економікою зменшилася. Серед основних експортерів країни, що розвиваються, відіграють дедалі важливішу роль, зокрема Китай, який протягом кількох років поспіль утримує перше місце у світі. Загалом, розвинені країни домінують у світовій торгівлі, на них припадає приблизно дві третини загального обсягу експорту та імпорту. Решта третини розподіляється між країнами, що

розвиваються, та країнами з перехідною економікою. Більшість світових експортерів – це Китай, Німеччина, Сполучені Штати, Японія, Південна Корея та Нідерланди.

У 2023 році провідними країнами у світовій торгівлі товарами, як за обсягом експорту, так і імпорту, були Китай, Сполучені Штати та Німеччина. Разом на ці три країни припадає майже третина вартості світового експорту та імпорту (рис. 2.2, 2.3).

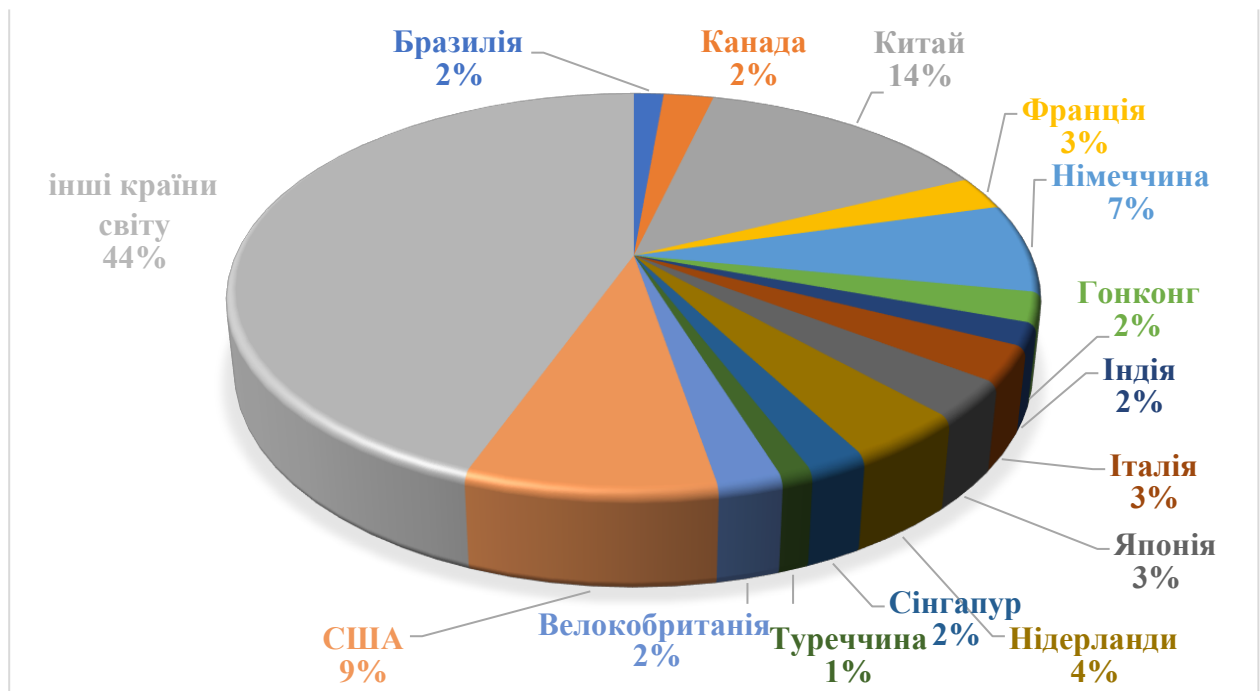


Рис. 2.2. Географічна структура світового експорту, 2024р. (%)

Розраховано автором за [29]

У 2024 році Китай залишався найбільшим торговельним партнером світу, на його частку припадало 14,2% світової торгівлі товарами. Сполучені Штати посіли друге місце з 8,49%, далі йшла Німеччина з 7,22%. Війна в Україні призвела до змін у торговельних потоках: перебої з постачанням з України та Росії спричинили зростання цін на енергоносії та інші товари. Водночас деякі країни, зокрема Китай та Індія, збільшили закупівлі продукції у своїх європейських та американських партнерів.

Структура експорту серед країн світу залишалася відносно стабільною між 2018 та 2024 роками. Китай, Сполучені Штати та Німеччина входили до трійки найбільших світових експортерів. Однак, якщо врахувати географічну структуру торгівлі за 2000 рік, зміни є значними. За цей період частка Китаю майже потроїлася (у 2000 році вона становила 3,7% світового експорту). Частка Сполучених Штатів, навпаки, зменшилася з 12,12% до 8,49%. Німеччина також зазнала зниження своїх відносних показників експорту (з 8,55% у 2000 році до 7,22% у 2023 році).

Десять країн, які найбільше залежать від імпорту, та десять країн, які найбільше залежать від експорту, однакові, але їхній рейтинг відрізняється.

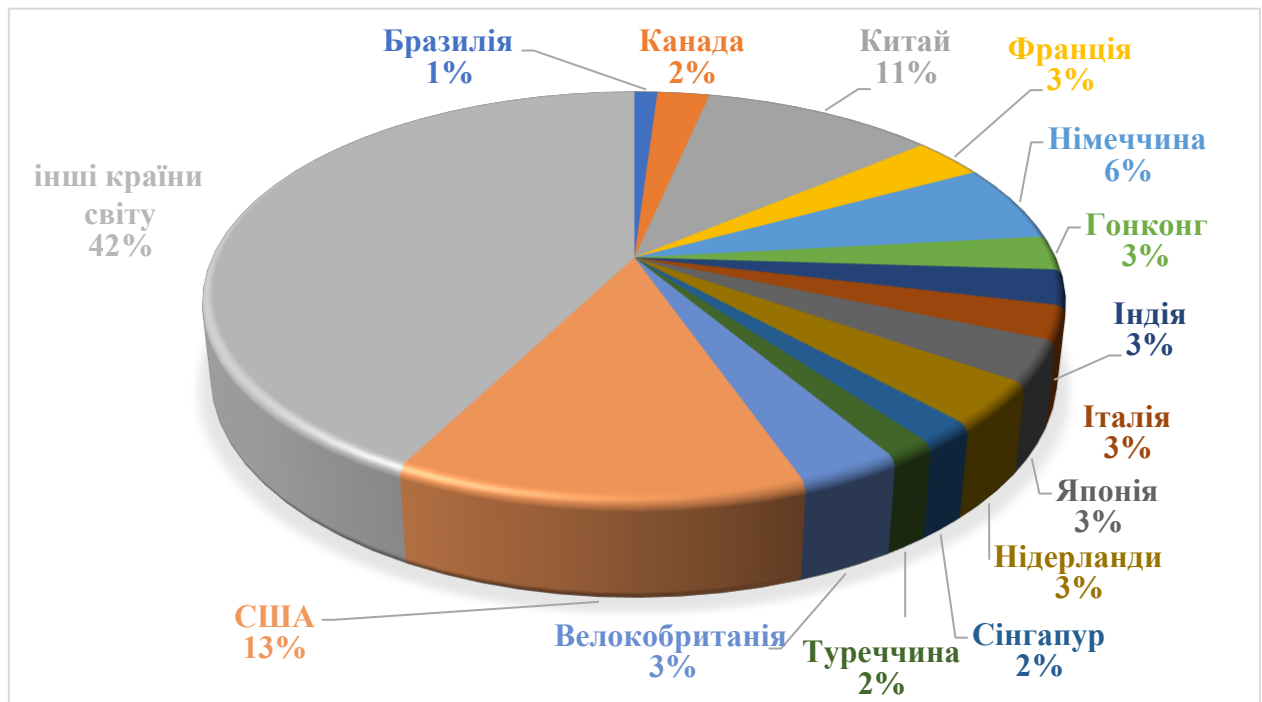


Рис.2.3. Географічна структура світового імпорту, 2024р. (%)

Розраховано автором за [29]

Розраховані коефіцієнти Гатьєва та структурних змін показали, що у період 2000-2024 рр. структура змінилась на 20%. Це відбулось переважно за рахунок зростання питомої ваги у експорті Китаю – 3,86% до 14,19%, зниження питомої ваги США – з 12,12% до 8,49%. Майже ідентичні зміни відбулись у імпорті.

Особливості сучасного розвитку світової торгівлі в частині імпорту товарів і послуг у різних країнах можна узагальнити так: у більшості країн імпорт товарів і послуг продовжує зростати, що зумовлено такими факторами, як глобалізація економіки, підвищення світового попиту та впровадження новітніх технологій. США посідають за результатами 2024 року перше місце за обсягами імпорту, що пояснюється розвиненою економікою та високим рівнем добробуту населення. Китай є другим імпортером товарів у світі завдяки високим темпам економічного зростання та збільшенню попиту на імпорتنу продукцію.

Світовий ринок відзначається чітко вираженою регіональною структурою. Переважно промислові товари експортуються з Північної та Центральної Америки, Європи, Південної, Східної та Південно-Східної Азії.

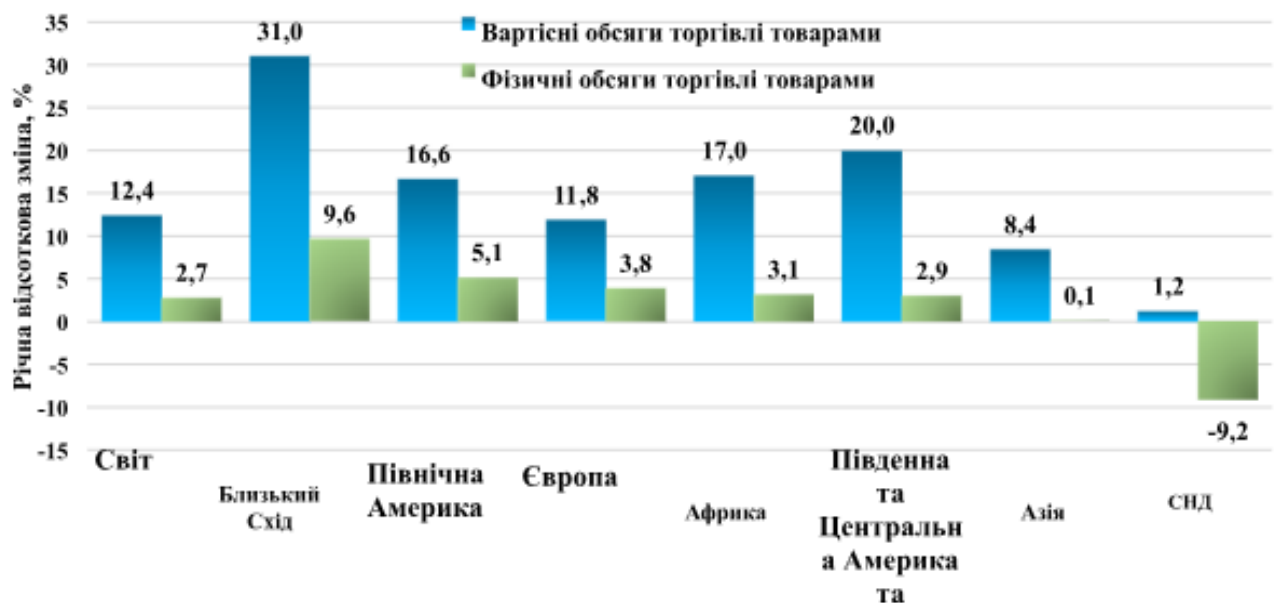


Рис. 2.4. Регіональна структура світового експорту, 2024р. (темпи зростання)
Розраховано автором за [31]

Інші регіони зосереджені на експорті сировинних товарів, за винятком Бразилії, Південної Африки, Нігерії та деяких країн Північної Африки. Основні експортери палива розташовані на північному узбережжі Південної Америки, у Середній та Північній Африці, а також у Західній та Центральній Азії. У Африці

на сировину припадає три чверті товарного експорту, в Америці – половина, а в країнах що розвиваються Азії та Океанії – лише чверть [24].

Як зазначалося раніше, світовий експорт зріс у 2021-2024 роках. Найбільше зростання обсягів експорту за регіонами спостерігалось на Близькому Сході, в Африці та Південній та Центральній Америці. Темпи зростання їхньої торгівлі становили 31%, 17% та 20% відповідно. У 2022-2024 роках роль країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону значно зросла. Також спостерігалось зростання значення високотехнологічних товарів, розширення впливу електронної комерції та посилення ролі регіональних торговельних угод у світовій торгівлі.

Структура світової торгівлі висвітлює кілька ключових тенденцій, зокрема:

1. Збільшення частки виробничого сектору, що пояснюється кількома факторами, зокрема:

- підвищенням технологічного рівня країн, що призводить до зростання попиту на високотехнологічні товари та послуги;
- розвитком глобальних ланцюгів створення вартості, які спонукають країни спеціалізуватися на виробництві певних видів товарів;
- розширення міжнародної торгівлі послугами, яке головним чином стосується сектора, пов'язаного з виробництвом (зокрема логістики, ремонту та технічного обслуговування).

2. Зменшення частки сировини у світовій торгівлі, що пояснюється такими факторами:

- збільшення виробництва сировини в країнах, що розвиваються, що призводить до зростання пропозиції на світовому ринку;
- зменшення попиту на сировину в розвинених країнах через перехід до економіки знань;
- розширення глобальних ланцюгів створення вартості, де сировина тепер є лише одним компонентом кінцевого продукту.

Таблиця 2.1

Структура світового експорту за продуктами (у мільйонах доларів США/%)

Продукція	2000		2010		2024	
	млн.дол. США	%	млн.дол. США	%	млн.дол. США	%
Загальний товарний експорт	6451972	100	15300574	100	23813309	100
Сільськогосподарська продукція	549847	8,52	1341560	8,77	2299727	9,66
Паливо та продукти видобутку	859969	13,33	2981818	19,49	4260681	17,89
Чавун та сталь	141563	2,19	417577	2,73	540861	2,27
Хімічна продукція	584301	9,06	1680453	10,98	2812819	11,81
Машини та транспортне обладнання	2633056	40,81	4993128	32,63	7975910	33,49
Текстиль, одяг	353980	5,49	600808	3,93	872130	3,66
Інше	1329256	20,60	3285230	21,47	5051181	21,21
<i>Коефіцієнт структурних зрушень = 3,5 (порівняння структур 2024 та 2000 рр.)</i>						
<i>Коефіцієнт Гатєва = 0,14</i>						

Розраховано автором за [31]

Аналіз сучасного стану міжнародної торгівлі товарами та послугами виявляє ключові тенденції та характеристики її розвитку, як кількісні, так і якісні. Основні з них представлені нижче.

1. Китай залишається лідером за обсягом торгівлі та реальним ВВП, переходячи від країни, що розвивається, до розвиненої економіки. Цей перехід супроводжується зміщенням фокусу, зміщенням від кількісного зростання до сталого та якісного розвитку, що призводить до певного прискорення зростання торгівлі.

2. Хоча частка розвинених країн у світовій торгівлі дещо зменшилася через перенесення сучасного виробництва транснаціональними корпораціями до країн, що розвиваються (зокрема, шляхом субпідряду та аутсорсингу), вони зберігають своє домінуюче становище. Це підтверджується їхньою ключовою роллю у виробництві та торгівлі високотехнологічною продукцією, а також у розвитку спеціалізації та внутрішньогалузевої співпраці. Наразі три чверті світового

експорту товарів здійснюються через торгівлю між трьома основними центрами сили: Західною Європою, Північною Америкою та Південно-Східною Азією. [12]

Таблиця 2.2

Структура світового імпорту за продуктами (у мільйонах доларів США/%)

Продукція	2000		2010		2023	
	млн.дол. США	%	млн.дол. США	%	млн.дол. США	%
Загальний товарний імпорт	6645642	100	15453103	100	24254541	100
Сільськогосподарська продукція	593983	8,94	1368548	8,86	2380917	9,82
Паливо та продукти видобутку	904598	13,61	3093577	20,02	4440958	18,31
Чавун та сталь	151230	2,28	425904	2,76	547426	2,26
Хімічна продукція	619727	9,33	1747029	11,31	2961144	12,21
Машини та транспортне обладнання	2710346	40,78	5065828	32,78	8270120	34,10
Текстиль, одяг	368385	5,54	554376	3,59	959343	3,96
Інше	1297373	19,52	3197841	20,69	4694633	19,36
<i>Коефіцієнт структурних зрушень = 3,5 (порівняння структур 2023 та 2000 рр.)</i>						
<i>Коефіцієнт Гатєва = 0,13</i>						

Розраховано автором за [31]

3. Ознаки деглобалізації світової торгівлі проявляються у взаємних санкціях між західними країнами та Росією, а також у активній участі країн у регіональних інтеграційних об'єднаннях та преференційних багатосторонніх торговельних угодах.

У 2025 році очікується зростання світової торгівлі більш ніж удвічі завдяки низькій інфляції та швидкому розвитку економіки США. Ці прогнози базуються на даних трьох основних міжнародних економічних організацій: Міжнародного валютного фонду, Організації економічного співробітництва та розвитку та Світової організації торгівлі, які прогнозують збільшення світових торговельних потоків у 2026 році. [3] Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) прогнозує зростання світової торгівлі товарами та послугами на 2,3% у

2025 році та на 3,3% у 2026 році, що більш ніж удвічі перевищує зростання на 1%, зафіксоване у 2024 році.

Очікується, що світова торгівля товарами зросте на 2,6% у 2025 році та на 3,3% у 2026 році, оскільки попит на товари, що продаються, відновлюється після скорочення у 2023 році. Торгівля скоротилася на 1,2% минулого року після зростання на 3,0% у 2022 році, незважаючи на початок війни в Україні. Тривалий вплив високих цін на енергоносії та інфляції особливо негативно вплинув на попит на промислові товари, що потребують значної торгівлі, але очікується, що він поступово відновиться протягом наступних двох років, оскільки інфляційний тиск послабиться, а реальні доходи домогосподарств зростуть. [24]

Тим часом, в останньому звіті Міжнародного валютного фонду про світову економіку прогнозується зростання світової торгівлі на 3% у 2024 році та 3,3% у 2025 році, незважаючи на зниження прогнозів, зроблених на початку року. Світова організація торгівлі, зі свого боку, прогнозує зростання світової торгівлі товарами на 2,6% у 2025 році та 3,3% у 2026 році після різкого спаду минулого року.

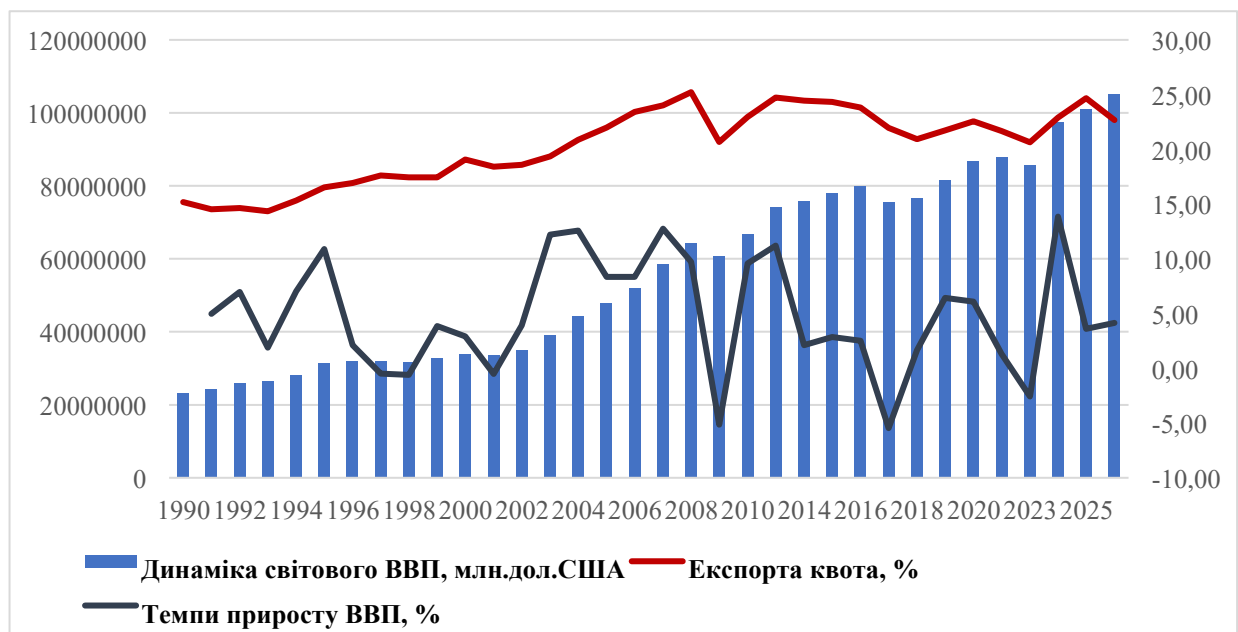


Рис. 2.5. Обсяг світової торгівлі товарами та зростання ВВП, 2020-2025 рр.

Складено автором за [31]

Зростання світового ВВП також сповільнилося у 2024 році, але меншою мірою, ніж зростання торгівлі (рис. 2.5). Зростання реального ВВП впало з 3,1% у 2018 році до 2,7% у 2024 році. Очікується, що воно стабілізується протягом наступних двох років, перш ніж знизитися до 2,6% у 2024 році, а потім зрости до 2,7% у 2025 році.

Глобальна торгівля розвиватиметься за двома сценаріями:

✓ Ізоляція країн та стагнація світових економічних інститутів і союзів, що призведе до послаблення збалансованого економічного зростання та розвитку;

✓ Регулювання та розширення вільної торгівлі, що призведе до підвищення конкурентоспроможності та встановлення нової структури світової економіки, що гарантує сталий та збалансований розвиток [43].

Міжнародну торгівлю можна розглядати як рушійну силу, так і похідну економічного зростання. Побудова регресійної моделі підтвердила гіпотезу про прямий зв'язок між темпами зростання експорту, імпорту та економічним зростанням (темпами зростання ВВП) (рис. 2.6).

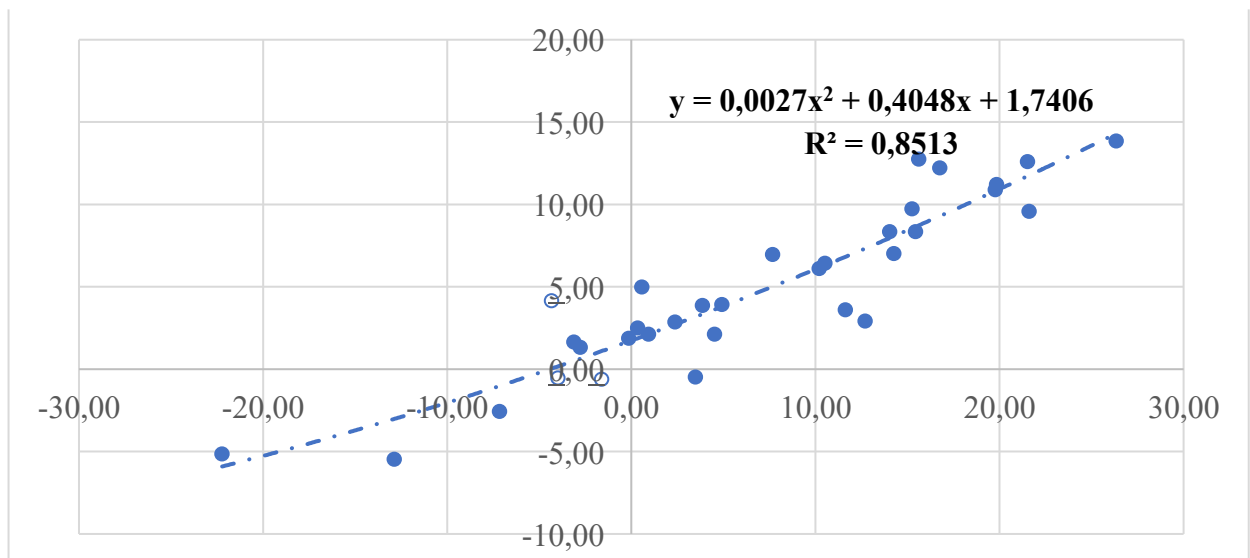


Рис. 2.6. Регресійна модель зв'язку між темпами зростання світового ВВП та темпами зростання світового експорту

Побудовано автором за [31]

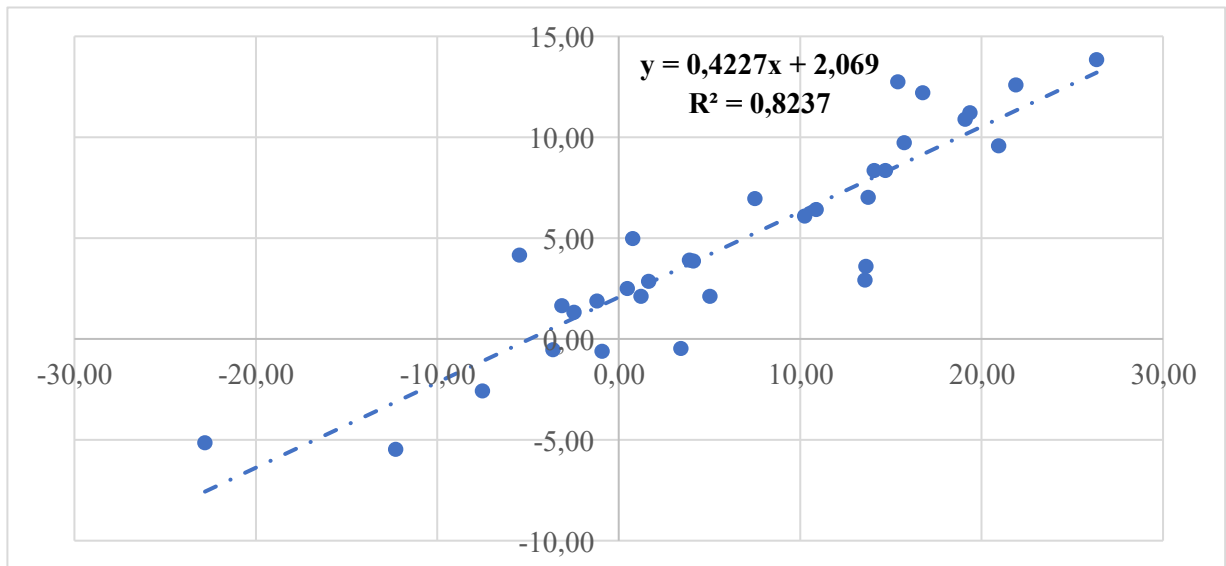


Рис. 2.7. Регресійна модель зв'язку між темпами зростання світового ВВП та темпами зростання світового імпорту

Побудовано автором за [31]

Міжнародна торгівля пропонує країнам можливість використовувати свої порівняльні переваги та розвивати нові, тим самим сприяючи їхньому економічному розвитку. Вона також заохочує більш ефективне використання внутрішніх ресурсів і дозволяє їм отримувати вигоду від спеціалізації та участі в міжнародному поділі праці.

2.2. Особливості впливу глобальних торговельних конфліктів на економіку України

У сучасному світі жодна держава не може існувати ізольовано від інших країн або залишатися відстороненою від процесів, що розгортаються в її регіоні чи частині світу. Національні економіки взаємодіють у різних сферах: виробництві, економіці, політиці, військовій справі, культурі, гуманітарній допомозі, довкіллі тощо. Розвиток економічних відносин, і зокрема зовнішньої торгівлі, відіграє життєво важливу роль у цих міжнародних відносинах. Експорт

є ключовою формою міжнародної торгівлі та першим кроком у інтернаціоналізації бізнесу. Його стратегічне значення полягає в його здатності стимулювати економічне зростання, реалізувати існуючі конкурентні переваги та створювати нові, тим самим сприяючи тіснішим зв'язкам зі світовими економічними лідерами, розвитку економічних відносин з іншими країнами та формуванню позитивного міжнародного іміджу [40].

Для України зовнішня торгівля вже давно є основним рушієм її економічного зростання. У країнах з потужним промисловим потенціалом існує значна кореляція між темпами зростання експорту та темпами зростання ВВП, що свідчить про залежність між рівнем розвитку національної економіки та зовнішньою торгівлею [22].

Модель залежності динаміки ВВП України від показника її експорту представлена на рис. 2.8.

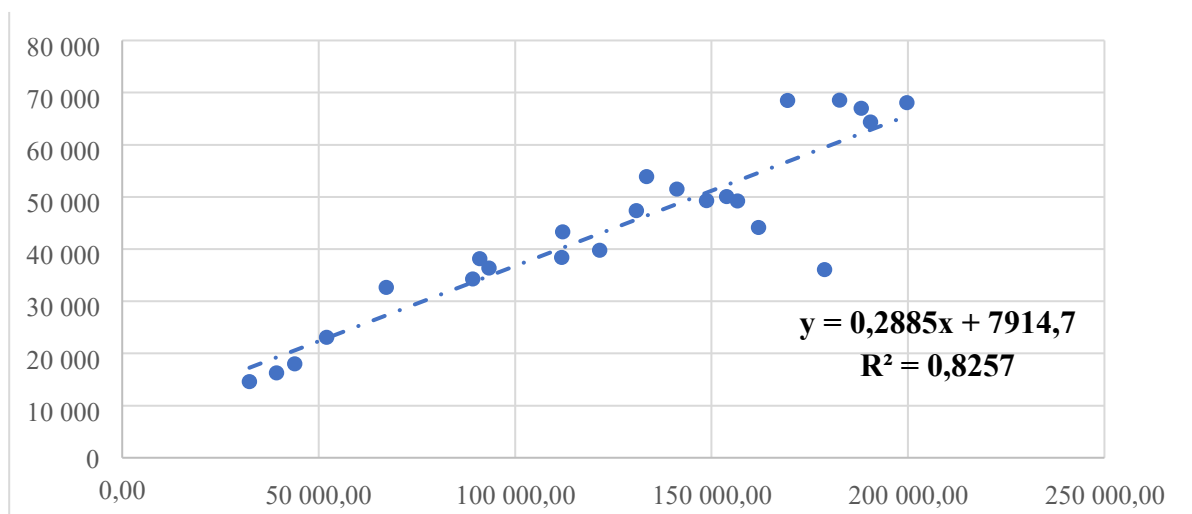


Рис. 2.8. Регресійна модель залежності між динамікою ВВП України та динамікою її експорту

Побудовано автором за [36]

Аналіз показників динаміки зовнішньої торгівлі свідчить про збільшення обсягів торгівлі між 2000 та 2008 роками, а також між 2017 та 2021 роками. Однак вартість як експорту, так і імпорту демонструвала поступову тенденцію до зниження між 2009 та 2015 роками. У середньому, між 2000 та 2023 роками, темпи

зростання українського експорту становили 9,9%, порівняно з 6,8% для імпорту (рис. 2.9). Це свідчить про переважання зростання експорту, що відображає значну інтеграцію країни в міжнародний поділ праці. Значне зниження імпорту, що спостерігалось в ці періоди (до 2022 року), можна пояснити зниженням купівельної спроможності населення України, падінням попиту на високотехнологічний імпорт через девальвацію, посиленням протекціоністських заходів та ескалацією збройних конфліктів у промислово-виробничих районах [33]. З початком російсько-української війни труднощі, з якими зіткнулися багато українських підприємств, та бажання захистити життя та майно як вітчизняних, так і іноземних підприємців, призвели до значного зниження обсягів експорту та імпорту. Зовнішня торгівля, яка почала відновлюватися після пандемії 2020 року, зазнала різкого спаду у 2022 році, загалом скоротившись на 29,5% порівняно з 2021 роком. Після досягнення у 2021 році рівня, порівнянного з майже десятирічною давниною, експорт у 2022 році впав на 35,17% (до 23 923,5 млн доларів США), а імпорт – на 24,1% (до 17 569,6 млн доларів США).

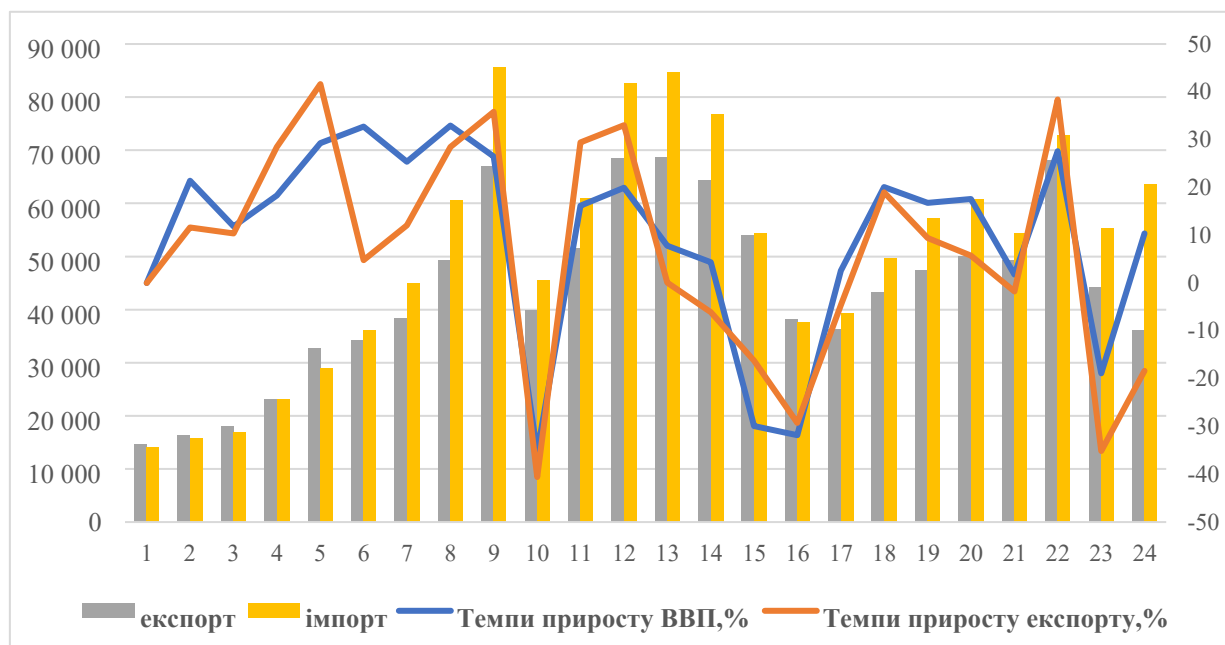


Рис. 2.9. Динаміка експорту та імпорту України та темпи їх зростання, 2000-2024 рр.

Розраховано та складено автором за [29]

У 2023 році негативну динаміку експорту товарів не вдалося повернути назад. Обсяг експорту зменшився на 18,34% до 36,04 млрд доларів США. Фізичний обсяг експорту збільшився завдяки вирішенню деяких логістичних проблем, пов'язаних з російською агресією. І навпаки, вартість імпорту товарів зросла на 14,89% до 63,527 млрд доларів США. Однак фізичний обсяг імпорту знизився на 26%, що можна пояснити як зростанням світових цін на основні товари, що імпортуються Україною, так і певними змінами в структурі самого імпорту. За більшістю експортних товарів українська економіка зазнала втрат доходів у 2023 році. Наприклад, кукурудза, основний експортний товар за обсягом, незважаючи на фізичне зростання на 5%, принесла на 16,8% менше доходів, ніж у 2018 році. Минулого року з України було експортовано 26,2 мільйона тонн зерна.

Дефіцит торгівлі товарами значно зріс, перевищивши 27,487 мільярда доларів США, головним чином через великий дефіцит у торгівлі машинами, обладнанням та транспортними засобами, енергетичними продуктами, хімічними речовинами, текстилем, текстильними виробами, взуттям та іншими товарами.

Водночас, з 2005 року (за винятком 2015 року) Україна підтримує стабільний дефіцит торгівлі товарами (рис. 2.10).

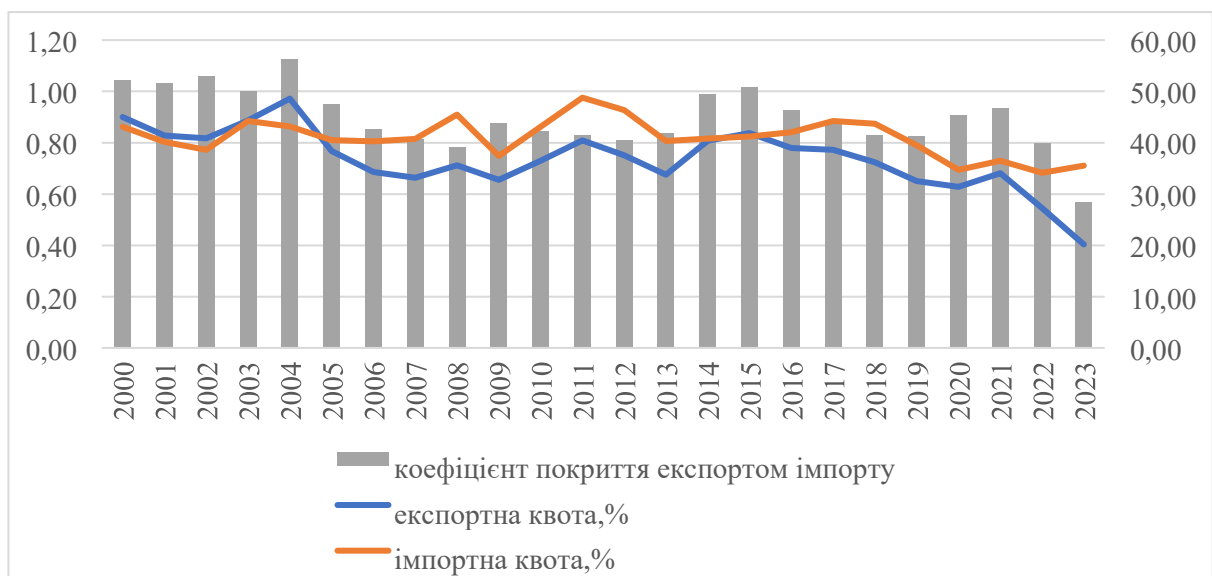


Рис. 2.10. Динаміка експортно-імпортних квот та коефіцієнт покриття експортом та імпортом, 2000-2023 рр.

Основною проблемою зовнішньої торгівлі України до кризи було переважання сировини в її експорті. Аналіз структури експорту показує домінування продуктів рослинного походження, на які у 2022 році припадало 30,5% від загального обсягу експорту. Однак цей експорт зазнав значного скорочення на 13,3%. Тим часом експорт базових металів різко скоротився на 62,5% у 2022 році порівняно з 2021 роком. Жири та олії тваринного та рослинного походження посіли третє місце серед українського експорту у 2022 році, становлячи 13,5% обороту. Однак обсяг експорту цієї групи товарів також зменшився на 15,5%. Експорт промислової продукції різко скоротився через значні втрати промислових потужностей у Дніпропетровській, Миколаївській, Донецькій та Харківській областях. Нарешті, експорт сільськогосподарської продукції та товарів її переробки скоротився через транспортні бар'єри, встановлені Російською Федерацією. Хоча Україна має стабільний попит на міжнародних ринках і, завдяки зерновій угоді, найближчим часом можна очікувати повернення до довоєнних обсягів експорту, відновлення експорту значної частки промислової продукції вимагає, перш за все, відбудови відповідного потенціалу шляхом залучення суттєвих інвестицій в інновації в українському промисловому виробництві [17].

У 2022 році імпорт товарів до України зменшився на 24,1% порівняно з попереднім роком. Найбільш значне скорочення спостерігалось в пріоритетних групах товарів. Зокрема, імпорт мінеральної сировини, який становив 23,7% від загального обсягу імпорту, зменшився на 12,4% (до 1 626,4 млн дол. США). Поставки машин, обладнання та механізмів, а також електрообладнання, які становили 16,6% від структури імпорту, зменшилися на 35,4% (до 3 247,4 млн дол. США). Третьою за величиною категорією імпорту були полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них (5,9% від загального обсягу імпорту), при цьому імпорт скоротився на 32,4% (до 1 058,1 тис. гривень).

Основною причиною такого зменшення імпорту є наслідки військових операцій, проведених на території України, які суттєво вплинули на всі аспекти соціально-економічного життя. Ці операції призвели до зменшення кількості споживачів, зміни їхніх потреб (як домогосподарств, так і виробників) та зниження купівельної спроможності.

Подальше збільшення імпорту може бути пов'язане зі збільшенням поставок енергоносіїв та впливом інфляції, що може призвести до зменшення фізичного обсягу імпортованих товарів.

З боку експорту, як і раніше, переважають харчові продукти та сільськогосподарська сировина; їхня частка досягла 62,67% від загального обсягу експорту. Частка несільськогосподарської продукції, навпаки, зменшилася до 37,33%. Загалом, за останні десять років структура сировинних ресурсів України зазнала значних змін і продовжує їх змінюватися сьогодні (рис. 2.11).



Рис. 2.11. Структура українського експорту за секторами за 2010 рік (ліворуч) та 2024 рік (праворуч), у %

Розраховано та складено автором за [29]

Розрахунок коефіцієнта Гатієва та структурних змін виявив суттєві модифікації протягом аналізованого періоду. Згідно з розрахунками, структура українського експорту у 2024 році порівняно з 2010 роком змінилася на 62%. Ці зміни пояснюються майже триразовим збільшенням частки

сільськогосподарського експорту (з 20,35% до 62,67%), зменшенням експорту металургійної продукції (з 30,84% до 8,85%), падінням експорту машинобудування (з 17,29% до 8,21%) та зменшенням експорту палива, частка якого в загальному експорті скоротилася з 15,23% до 7,09%. Структура імпорту, яка залишалася стабільною протягом відносно тривалого періоду, зазнала значних змін. Згідно з результатами 2024 року, майже 54% імпорту країни складала продукція машинобудування, а паливо посіло друге місце. Розрахунок коефіцієнта Гатієва та структурних варіацій показав зміну на 41% між 2010 та 2024 роками. Ці зміни пояснюються різким зростанням імпорту машинобудівної продукції, який зріс з 23,05% у 2010 році до 53,42% у 2023 році. Частка імпорту хімічної продукції також зросла з 16,76% до 26,59%, а частка імпорту сільськогосподарської продукції, зокрема продуктів харчування, – з 12,13% до 20,24%.

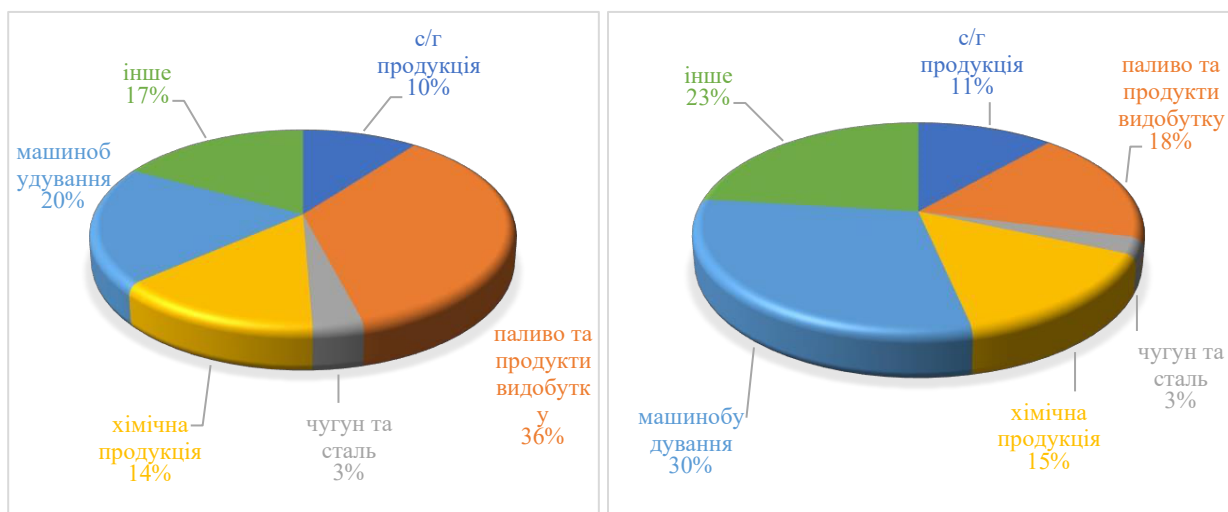


Рис. 2.12. Структура імпорту товарів України у 2010 році (ліворуч) та 2024 році (праворуч), у %

Розраховано та складено автором за [29]

Характеристикою географічної структури зовнішньої торгівлі товарами України є поступове збільшення частки українського експорту та імпорту до/з Європейського Союзу. Відповідно, частка України в обсязі торгівлі з ЄС, яка наразі становить 53,7%, наближається до частки деяких країн ЄС (зокрема,

Польщі – 63,7%, Болгарії – 63,3%, Литви – 62,7% та Естонії – 58,4% у 2021 році) у їхній торгівлі всередині ЄС [15].

Основними країнами-імпортерами товарів до України є Китай (10,4 млрд доларів США), Польща (6,6 млрд доларів США) та Німеччина (4,9 млрд доларів США). Разом на ці три країни припадає майже 35% українського імпорту. Основними експортними статтями України були Польща (4,7 млрд доларів США), Румунія (3,7 млрд доларів США) та Китай (2,4 млрд доларів США), що становить майже 30% від загального обсягу експорту.

У 2024 році торгівля з ЄС становила 56% від загального обсягу торгівлі України. Таким чином, Україна є 17-м найбільшим торговельним партнером ЄС і входить до трійки провідних постачальників сільськогосподарської продукції (групи 1-24) на європейський ринок.

Обсяг торгівлі товарами між Україною та ЄС у 2024 році досяг 55,9 млрд доларів США, що на 1,9% більше порівняно з 2023 роком. Водночас експорт товарів до країн ЄС зменшився на 16,1% до 23,4 млрд доларів США, а імпорт зріс на 20,5% до 32,5 млрд доларів США. За результатами 2023 року двосторонній торговельний баланс України був негативним на рівні -9,1 млрд доларів США.

Основними категоріями продукції, експортованої Україною до ЄС у 2024 році, були: зернові (19,6%), жири та олійні культури (12,7%), чорні метали (9,2%), олійні культури та фрукти (8,3%), руди та шлаки (7,1%), електромашини (6,4%), деревина та вироби з деревини (5,3%), а також залишки та відходи харчової промисловості (3,4%).

У складі імпорту України з ЄС домінували такі категорії продукції: енергетичні матеріали (20,4%), наземний транспорт (крім залізничного) (11,3%), ядерні реактори, котли та машини (8,2%), електромашини (5,0%), пластмаси та полімери (4,8%), фармацевтичні препарати (4,7%) та добрива (2,1%). Різні хімікати – 2,0% [36].

У воєнний час Україна максимально використовує режим вільної торгівлі, передбачений Угодою про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі між

Європейським Союзом та Україною (DCFTA). Цей інструмент підтримки української економіки, як і скасування ЄС торговельних обмежень на український експорт, також успішно використовується. Після початку відкритої війни, яку Росія розпочала проти України у лютому 2022 року, Європейський Союз ухвалив безпрецедентне рішення тимчасово скасувати всі тарифні обмеження на імпорту української продукції. Лібералізація торгівлі набула чинності 4 червня 2022 року. Відповідно до регламенту, застосування всіх митних зборів у рамках Угоди про глибоку та всеохоплюючу зону вільної торгівлі, антидемпінгових мит та комплексних захисних заходів щодо імпорту української продукції було призупинено.

За даними Світової організації торгівлі (СОТ), у 2014 році Європейський Союз застосував нульові тарифи приблизно до 89% тарифних ліній для товарів походженням з України. Зокрема, майже 25% тарифів, найвигідніших для України, було скасовано, а 64% тарифів було скасовано в рамках Автономних торговельних преференцій (АТП), які набули чинності 23 квітня 2014 року.

До 2024 року приблизно 95,8% тарифних ліній ЄС були безмитними для українських товарів. Водночас ЄС зберіг приблизно 400 тарифних ліній поза лібералізацією, переважно щодо продуктів тваринного та рослинного походження, готових харчових продуктів та хімікатів. Найвищі тарифні ставки залишаються чинними для тютюнових виробів, перероблених овочів, фруктів та горіхів, цукру та кондитерських виробів, а також м'яса та харчових субпродуктів. З набранням чинності Угода про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі між Європейським Союзом та Україною (DCFTA) 1 січня 2016 року Україна запровадила нульові імпорتنі мита приблизно на 72% тарифних ліній для товарів з Європейського Союзу. Зокрема, близько 38% тарифів за режимом найбільшого сприяння (РНС) вже були нульовими до набрання чинності DCFTA, а ще 34% було скасовано протягом 2016 року.

Прогнозується, що до 2026 року приблизно 96,5% українських тарифних ліній будуть безмитними для товарів з ЄС. Одночасно 367 тарифних ліній було

виключено з процесу лібералізації тарифів. До них належать товари в таких категоріях, як продукти тваринного та рослинного походження, тваринні та рослинні жири та олії, а також готові харчові продукти та напої. Найвищі тарифні ставки залишаються застосовними до цукру, кондитерських виробів, зернових та борошняних виробів, а також м'яса та харчових субпродуктів [28].

Таблиця 2.3

Лібералізація тарифів ЄС в рамках DCFTA

	Загальна кількість тарифних ліній	Нульові ставки MFN (2014)	Негайне скасування ввізних мит (2014)	Поступове скасування ввізних мит (2015-2025)	Виключені тарифні лінії
Кількість тарифних ліній	9 412	2 359	6 027	627	400
% усіх тарифних ліній ЄС	100%	25,1%	64,0%	6,7%	4,2%

Складено автором за [28]

Таблиця 2.3

Лібералізація тарифів України в рамках DCFTA

	Загальна кількість тарифних ліній	Нульові ставки MFN (2014)	Негайне скасування ввізних мит (2014)	Поступове скасування ввізних мит (2015-2023)	Виключені тарифні лінії
Кількість тарифних ліній	10 465	3 969	3 549	2 580	367
% усіх тарифних ліній ЄС	100%	37,9%	33,9%	24,7%	3,5%

Складено автором за [28]

Нетарифні заходи (НТМ) залишаються важливими обмеженнями в рамках зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Ці заходи охоплюють широкий спектр регуляторних інструментів, спрямованих на забезпечення безпеки та якості

товарів, захист здоров'я людей і тварин, навколишнього середовища та прав споживачів. НТМ мають значний вплив на міжнародну торгівлю та включають як заходи, що застосовуються до митного оформлення товарів, так і внутрішню політику, що регулює виробництво та переміщення товарів у країнах-учасниках.

Сучасні соціально-економічні виклики, як на національному, так і на глобальному рівні, створили значні труднощі для розвитку зовнішньої торгівлі. Війна в Україні серйозно ускладнила економічну діяльність багатьох підприємств, особливо тих, що працюють на зовнішніх ринках, та призвела до змін у глобальній структурі виробництва та споживання товарів і послуг. Національні компанії зіткнулися з численними обмеженнями через втрату своїх активів та виробничих потужностей у зонах конфліктів, невизначеність щодо економічних перспектив та зниження купівельної спроможності домогосподарств. Крім того, різке скорочення населення призвело до падіння внутрішнього попиту. Як наслідок, обсяг експорту та імпорту товарів і послуг значно зменшився. Однак, переважання сільськогосподарської продукції в структурі експорту України сприяло пом'якшенню економічної рецесії у 2020 році та поступовому відновленню зовнішньої торгівлі. Водночас, втрата землі та фермерських господарств створює новий виклик для української економіки. Незважаючи на це, світова економіка залишається залежною від української сільськогосподарської продукції, що свідчить про поступове відновлення експорту та збільшення його обсягу та вартості.

Одним із пріоритетних напрямків відновлення зовнішньої торгівлі має бути поглиблення співпраці з європейськими країнами, продовження інтеграційних зусиль з метою вступу до Європейського Союзу та зміцнення економічної присутності України на африканських ринках. У рамках цієї співпраці пріоритетом є підтримка глобальної продовольчої безпеки шляхом розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні, незважаючи на значну шкоду сільськогосподарським угіддям та тривалі бойові дії в регіонах з високим експортним потенціалом.

2.3. Аналіз соціально-економічних наслідків глобальних торговельних протистоянь для розвинених та країн, що розвиваються

В більшості конфліктів протистояли Сполучені Штати та Європейський Союз, а також Сполучені Штати та Китай. У літературі ці конфлікти називають трансатлантичними. У табл. 2.5 представлено аналіз офіційних даних СОТ щодо причин та методів впровадження протекціоністських заходів згаданими країнами, що дозволяє визначити мотивацію кожного протистояння між країнами чи регіонами [49].

Таблиця 2.5

Три основні актори торговельних спорів та їхні інструменти

Учасники	Інструменти
США - ЄС	Прихований протекціонізм
	Нав'язування власних стандартів
	Надмірне використання дозволених СОТ антидемпінгових засобів
	Порушення правил режиму найбільшого сприяння
США - Китай	Обмеження експорту
	Нелегальний експорт (контрабанда, контрафакти)
	Штучне завищення курсу юаня
Китай - ЄС	Нав'язування власних стандартів
	Маніпуляції тарифами на експорт

Складено автором за [49]

У сучасних умовах серед країн зростають протекціоністські настрої, особливо серед тих, що стикаються зі значним торговельним дефіцитом. Цей підхід, перш за все, спрямований на контроль вхідних та вихідних торговельних потоків для забезпечення економічної безпеки або впливу на економіку торговельних партнерів. Торговельна війна – це конфлікт між країнами, що залежать від торгівлі, що призводить до запровадження тарифних та нетарифних

обмежень. Ці обмеження спрямовані на скорочення імпорту, сприяння імпортозаміщенню та зміну географічної або секторальної структури торгівлі.

Під час торговельних війн держави використовують тарифні та нетарифні регуляторні інструменти. Їхні цілі включають захист внутрішнього ринку від небажаних товарів, підтримку вітчизняних виробників, заохочення торговельних угод, здійснення тиску на певні країни або виробників та досягнення політичних цілей. Прикладами таких заходів є взаємні ембарго та торговельні та логістичні обмеження, спрямовані на послаблення зв'язків з певними державами. Серед нетарифних методів, що використовуються в торговельних спорах, слід виділити ембарго, кількісні обмеження (ліцензії, квоти), технічні бар'єри, а також санітарні та фітосанітарні стандарти.

Таблиця 2.6

Вплив торговельних бар'єрів на розвиток торгівлі та економічне зростання

Тип торгового бар'єру	Ефект
Тарифи	Підвищення цін на імпортні товари, що робить їх менш конкурентоспроможними на внутрішньому ринку, може призвести до скорочення торгівлі та зростання цін для споживачів
Квоти	Обмеження кількості імпортованих товарів також може призвести до скорочення торгівлі та зростання цін для споживачів
Експортні субсидії	Зниження цін на експортні товари може стимулювати торгівлю, але також зашкодити конкуренції
Імпортні субсидії	Зниження цін на імпортні товари може призвести до скорочення торгівлі та зростання цін для споживачів
Технічні бар'єри	Встановлення вимог до якості, безпеки та інших характеристик продукції, які важко або дорого виконати імпортерам, може призвести до скорочення торгівлі та зростання цін для споживачів
Санітарні та фітосанітарні заходи	Встановлення стандартів безпеки для харчових продуктів, косметики та інших товарів може бути необхідним для захисту здоров'я населення, але вони також можуть бути використані для обмеження торгівлі

Складено автором за [49]

Згідно з даними Global Trade Alert, кількість протекціоністських заходів зросла за останнє десятиліття. Хоча кількість інструментів, спрямованих на

лібералізацію торгівлі, також зросла, дискримінаційних заходів було виявлено майже у 5,5 раза більше (за аналізований період). Тільки за період 2020-2024 років було вжито 25 770 заходів або для захисту внутрішніх ринків, або для обмеження доступу іноземних компаній до цих ринків (рис. 2.16).

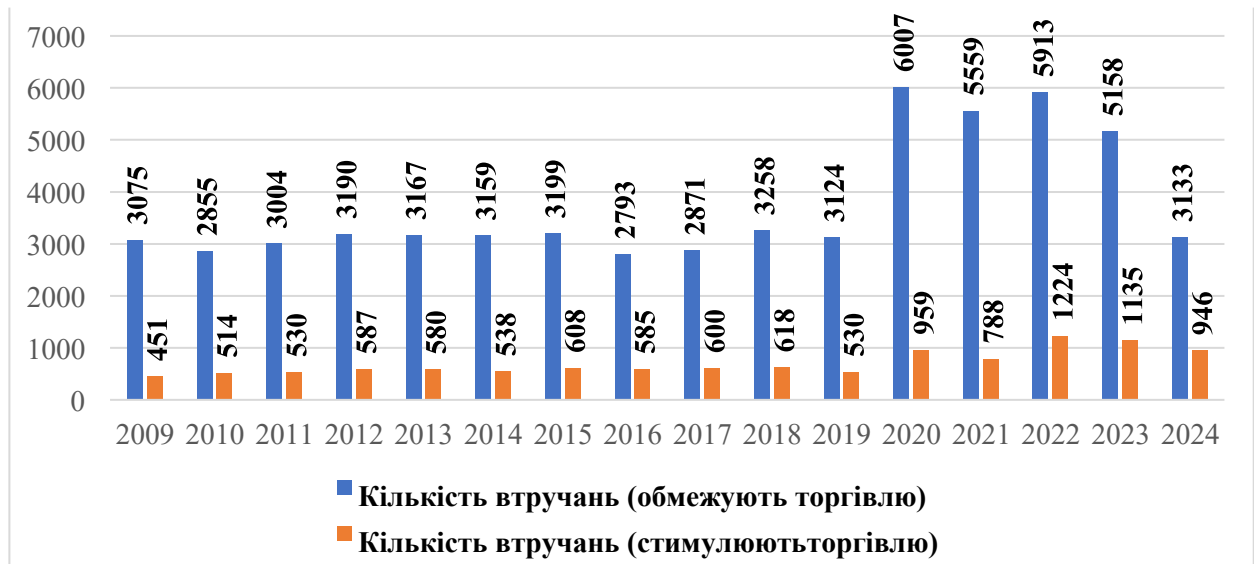


Рис. 2.16. Кількість нових втручань країн у міжнародну торгівлю, 2010-2024 рр.
Складено автором за [50]

Заходи регулювання зовнішньої торгівлі, що впроваджувалися протягом останнього десятиліття, стали менш помітними, ніж традиційні інструменти. Вони впроваджуються переважно через національну економічну політику, зокрема через такі інструменти, як національні податки та тарифи, державні закупівлі, вимоги щодо використання місцевих компонентів у виробництві та субсидії вітчизняним виробникам. У розвинених країнах найпоширенішим засобом впливу на міжнародні торговельні потоки стали вимоги щодо дотримання національних стандартів, екологічних норм та стандартів охорони здоров'я та гігієни.

Серед основних інструментів протекціонізму залишаються помітними традиційні торговельні обмеження (такі як заходи захисту торгівлі, підвищення тарифів, експортні податки та обмеження). Крім того, існують державна допомога, заходи фінансування торгівлі (часто протекціоністські) та стимулювання експортних податків [41] (рис. 2.17).

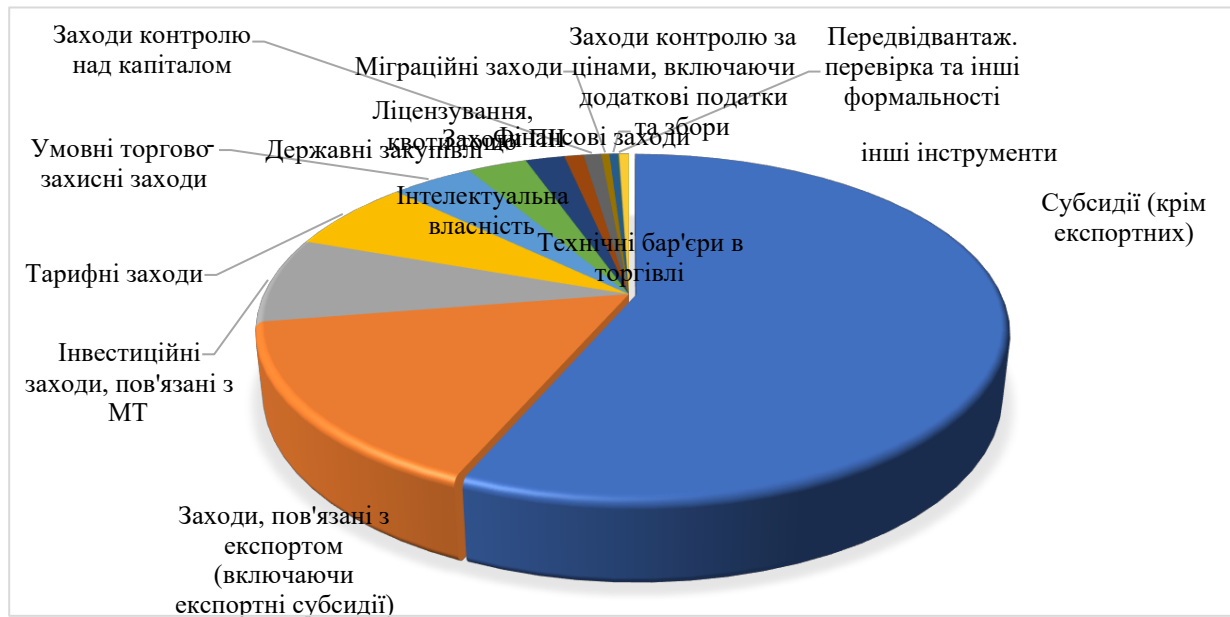


Рис. 2.17. Найпоширеніші заходи, що використовуються для дискримінації інтересів зовнішньої торгівлі

Складено автором за [50]

Найпоширенішою формою торговельних спорів у сучасній міжнародній торгівлі є тарифний спору, який передбачає встановлення митних бар'єрів, мит та інших обмежень на імпорту. Його метою є захист внутрішнього ринку та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників. І незважаючи на те, що середні тарифні ставки різних країн (рис. 2.18) є відносно низькими, країни іноді одночасно застосовують досить високий рівень тарифного захисту, як проти певної країни, так і проти певного товару.

Паралельно, максимальні ставки, які країни можуть застосовувати в певних випадках для певних видів товарів (за результатами 2024 р.), такі: Китай – 65%, ЄС – 152%, Індія – 379%, Японія – 457%, Україна – 50%, Сполучені Штати – 350%.

Аналіз тенденцій тарифних ставок показав, що останнім часом частка безмитного імпорту зменшилася або залишилася стабільною для деяких країн, незважаючи на ліберальний характер зовнішньоторговельної політики переважної більшості країн-експортерів (рис. 2.19).

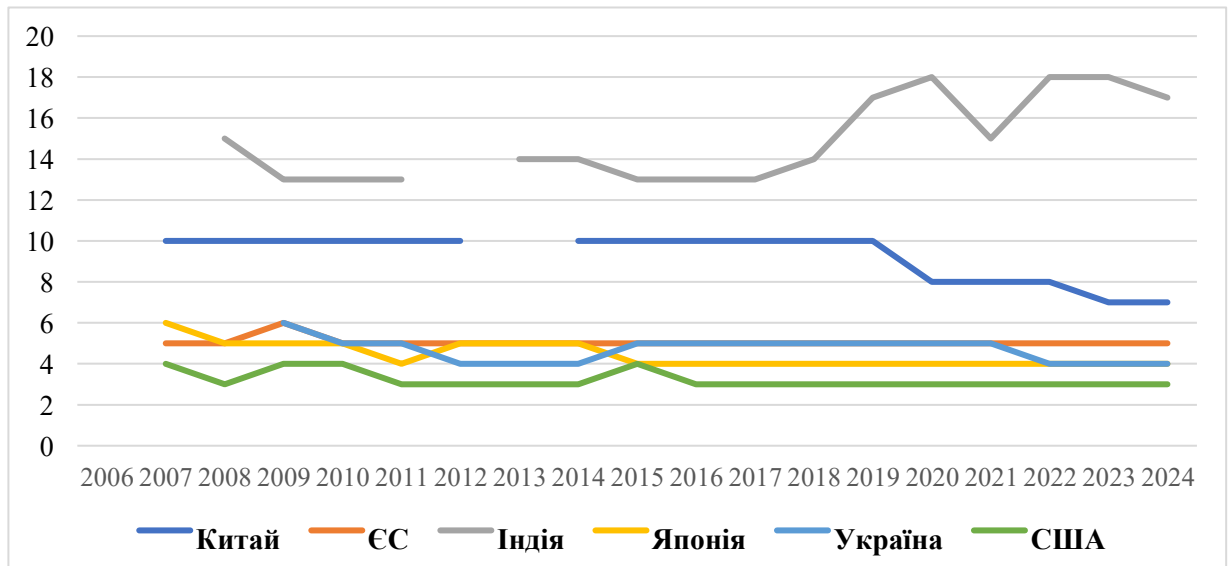


Рис. 2.18. Середні тарифні ставки за країнами, 2006-2024 рр. (%)

Складено автором за [29]

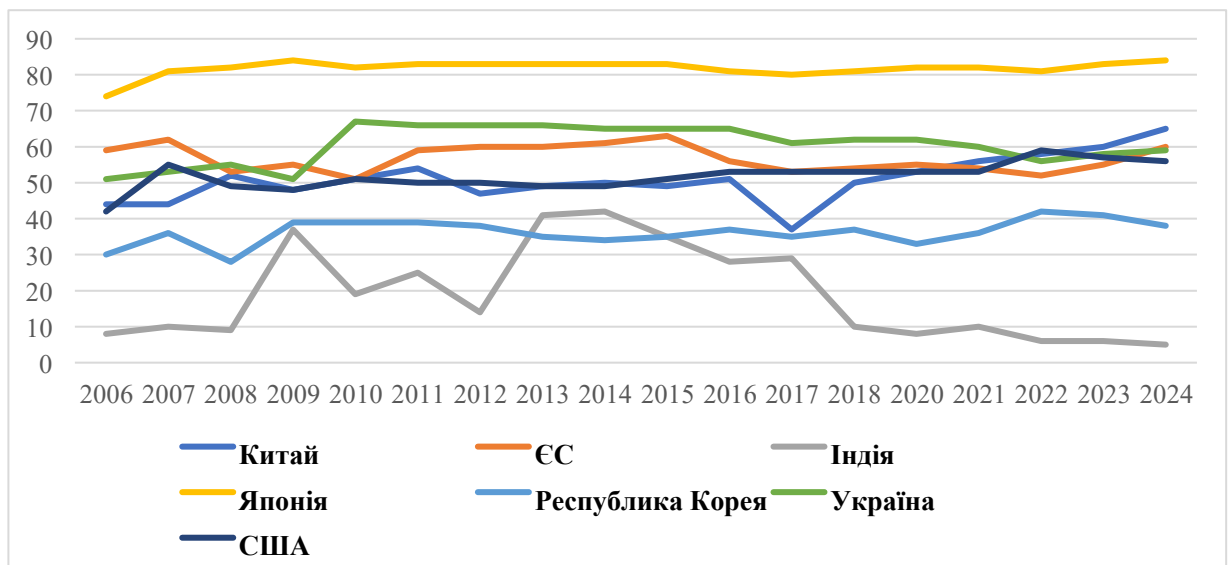


Рис. 2.19. Частка безмитного імпорту за країнами, 2006-2024 рр., %

Складено автором за [30]

Практика державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності у великих країнах демонструє, що навіть у рамках офіційно проголошеної політики вільної торгівлі підтримується активний, іноді прихований, захист внутрішніх ринків за допомогою нетарифних бар'єрів. За даними Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), частка нетарифних бар'єрів

у світовій торгівлі коливається від 18% до 35%. Розвинені країни застосовують ці бар'єри до 17% імпорту, включаючи 50% металопродукції, 25% текстильної продукції та 44% сільськогосподарської продукції. Таблиця 2.7 ілюструє нерівномірне застосування нетарифних бар'єрів різними країнами та за різними категоріями товарів. Це ще раз підтверджує використання нетарифних заходів для регулювання імпорту як розвиненими, так і країнами, що розвиваються. Це особливо стосується сільськогосподарської продукції, чорних металів, текстилю та одягу (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Частка товарів, на які поширюється нетарифний захід, відносно всіх товарів, за товарними групами

Товарні позиції	Японія	ЄС	США	Китай	Індія
Готові вироби	5,08	10,77	5,23	8,00	27,18
Залізо і сталь	0,48	51,94	42,44	44,85	0,00
Машини і засоби транспорту	0,05	2,41	5,18	14,02	28,11
Напівфабрикати	0,64	0,86	4,59	1,36	28,18
Продукція видобувних галузей	6,31	0,47	5,44	1,51	2,37
Сировина	7,49	1,98	4,69	6,46	35,37
Сільськогосподарська продукція	7,69	2,30	4,56	7,30	42,24
Текстиль і одяг	23,06	87,21	1,13	2,85	80,58
Хімічні товари	1,15	4,18	3,35	3,90	16,73
Інші споживчі товари	0,68	4,82	0,92	5,05	61,17

Складено автором за [50]

Аналіз таблиці показує, що Європейський Союз, Сполучені Штати та Китай застосовують високий рівень захисту до металургійної продукції. Тим часом країни ЄС та Японія широко використовують нетарифні заходи для підтримки легкої промисловості, тоді як Індія активно захищає як продукцію легкої промисловості, так і сільськогосподарську продукцію. Рівень нетарифних обмежень у різних секторах економіки визначається техніко-економічними

факторами. Наприклад, такі товари, як сільськогосподарська продукція та електрообладнання, підлягають регулюванню для забезпечення захисту прав споживачів, дотримання екологічних вимог та технічних стандартів. Інші товари, залежно від їхніх специфічних характеристик, менш регулюються нормативно-правовими актами.

Висновок розділу 2

Міжнародна торгівля створює умови, необхідні для реалізації країнами своїх порівняльних переваг та розвитку нових, тим самим сприяючи їхньому економічному зростанню. Вона забезпечує більш ефективне використання національних ресурсів, дозволяє країнам використовувати спеціалізацію та дає їм можливість брати участь у міжнародному поділі праці. Стале зростання міжнародної торгівлі на різних етапах її розвитку було зумовлене такими факторами, як міжнародний поділ праці, глобалізація виробництва, науково-технічна революція, діяльність транснаціональних корпорацій, лібералізація торгівлі та поглиблення торговельно-економічної інтеграції. Ці фактори не лише сприяли зростанню обсягів торгівлі, але й призвели до змін у її географічній та продуктивній структурі.

Між 1990 і 2024 роками обсяг експорту та імпорту збільшився майже в сім разів. Структура експорту серед країн світу залишалася відносно стабільною між 2018 і 2024 роками, причому Китай, Сполучені Штати та Німеччина залишаються трійкою провідних експортерів. Списки десяти країн, які найбільше залежать від експорту та імпорту, включають ті самі країни, але їх рейтинг відрізняється.

Сучасні соціально-економічні виклики, як національні, так і міжнародні, створюють серйозні перешкоди для розвитку зовнішньої торгівлі. Зокрема, війна в Україні значно ускладнила діяльність багатьох підприємств, особливо тих, що працюють на зовнішніх ринках. Цей конфлікт призвів до трансформацій у глобальній структурі виробництва та споживання товарів і послуг. Українські

компанії зіткнулися з численними викликами, такими як втрата активів та виробничих потужностей у зонах бойових дій, економічна невизначеність, зниження купівельної спроможності та демографічний спад, що спричинило падіння внутрішнього попиту. Як наслідок, обсяг експорту та імпорту товарів і послуг значно зменшився.

Наразі протекціоністські тенденції посилюються у світі, особливо серед країн зі значним торговельним дефіцитом. Основною метою цих заходів є контроль торговельних потоків з метою забезпечення економічної безпеки або тиску на економіку торговельних партнерів. Торговельна війна – це форма конфлікту між країнами з взаємозалежними торговельними відносинами, що виникає внаслідок застосування тарифних та нетарифних бар'єрів. Ці заходи спрямовані на скорочення імпорту, стимулювання імпортозаміщення та зміну географічної або секторальної структури торгівлі.

РОЗДІЛ 3

ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДОЛАННЯ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПРОТИСТОЯНЬ

3.1. Комплексна оцінка впливу глобальних торговельних протистоянь на макроекономічні та соціальні показники розвитку країн

Торговельні конфлікти можуть впливати не лише на економічні показники, а й на геополітичні відносини між країнами, маючи значні наслідки (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Потенційні наслідки торговельних конфліктів у всьому світі

Наслідки торговельних конфліктів	Опис наслідків
Зростання цін	Внаслідок торгових конфліктів держави можуть вводити строгі митні ставки та обмеження, що викликає подорожчання імпортованих товарів. Це може підштовхнути до інфляції та втрати покупної здатності населення
Зменшення обсягів міжнародної торгівлі	Конфлікти можуть скорочувати торговельний обіг між країнами, завдаючи удару по їхньому ВВП та ринку праці. Також можливе обмеження доступності певних товарів і сервісів для споживачів
Падіння рівня інвестицій	Інвестори можуть втратити інтерес до країни, що опинилася в центрі торговельної війни, що призведе до скорочення інвестицій та гальмування розвитку економіки
Геополітичні наслідки	Торговельні розбіжності між крупними гравцями на світовій арені, такими як США та Китай, можуть поглиблювати геополітичні розбіжності та впливати на стабільність міжнародних відносин
Зростання ризику рецесії	Економіки країн-учасниць конфлікту можуть зіткнутися зі спадом, що в свою чергу призведе до спаду споживчої активності та обмеження економічного зростання

Складено автором за [24]

Зростання цін та обмеження імпорту можуть значно збільшити вартість життя для споживачів, що матиме особливо болісний вплив на країни з нестабільною економікою, де населення має обмежений доступ до основних

ресурсів. Торговельні конфлікти можуть дестабілізувати міжнародний політичний баланс. Незважаючи на деякі реформи міжнародної торговельної системи, вона не відповідає сучасним потребам. Останні роки відзначилися заморожуванням або призупиненням багатосторонніх переговорів, а консультації все частіше набувають форми двосторонніх або тристоронніх дискусій між країнами-партнерами.

Торговельні війни порушують потік товарів і послуг через кордони, що призводить до зменшення обсягів торгівлі та уповільнення економічного зростання. Введення тарифів збільшує вартість імпортованих товарів, спонукаючи споживачів скорочувати свої витрати та спричиняючи зниження попиту. Крім того, заходи у відповідь, що вживаються торговельними партнерами, можуть зменшити експорт, що ще більше вплине на економічні показники. В результаті економіки в усьому світі стикаються з ризиком рецесії та втрати робочих місць.

Торговельні конфлікти порушують ланцюги поставок. Сучасні ланцюги поставок тісно пов'язані між собою через кордони, сировина, компоненти та готова продукція безперешкодно переміщуються між країнами [24, с. 96]. Торговельні війни порушують ці ланцюги поставок, що призводить до затримок, збільшення витрат та вузьких місць. Наприклад, торговельна напруженість між Сполученими Штатами та Китаєм порушила ланцюги поставок технологій, впливаючи на доступність побутової електроніки та її компонентів. Ці збої можуть мати каскадний вплив на всі сектори та країни, ще більше погіршуючи економічні перспективи.

МВФ оцінює, що запровадження тарифів на всю двосторонню торгівлю між Сполученими Штатами та Китаєм зменшить світовий ВВП на 0,3%, половина з яких буде пов'язана з погіршенням бізнес-перспектив та довіри інвесторів до фінансових ринків. Якщо також врахувати вплив тарифів, запроваджених у 2018 році, втрати для світової економіки становитимуть 455 мільярдів доларів. Ця сума перевищує ВВП такої країни, як Південна Африка. За даними економістів СОТ, середньостроковий вплив масштабної торговельної війни, в якій усі країни

односторонньо запроваджують тарифи, призвів би до 2% зниження світової економічної активності та 17% падіння торгівлі до 2022 року. Для порівняння, у 2009 році світовий ВВП впав приблизно на 2%, а міжнародна торгівля – на 12%.

Підприємства ризикують втратити робочі місця, якщо експорт їхньої продукції стає складнішим або якщо вони стикаються з конкуренцією з боку дешевого імпорту. Торговельні суперечки також можуть спричиняти коливання обмінного курсу, ускладнюючи бізнес-операції та стратегічне планування.

Торговельні війни можуть виходити за рамки тарифів і квот, породжуючи ширшу геополітичну напруженість. Тарифні битви можуть перерости в складніші проблеми, такі як маніпуляції валютою, обмеження інвестицій та технологічні ембарго. Така ескалація збільшує ризик ширших конфліктів, що може мати серйозні наслідки для міжнародного миру та стабільності [45, с. 97]. Коли на імпорتنі товари запроваджуються тарифи, виробничі витрати вітчизняної промисловості можуть зростати. Ці додаткові витрати часто перекладаються на споживачів у вигляді вищих цін на товари та послуги. Наприклад, під час торговельної війни споживач, який бажає придбати електронні пристрої, може зіткнутися з інфляцією цін через тарифи на компоненти, що безпосередньо вплине на його бюджет.

Торговельні конфлікти можуть підірвати довіру до таких інституцій, як Світова організація торгівлі (СОТ), що може зашкодити глобальній співпраці та міжнародній торговельній системі в цілому.

Міжнародна торгівля та її вплив на економічне зростання значною мірою визначаються процесами глобалізації. Серед економістів, політиків та дослідників як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються, існують різні думки щодо наслідків міжнародної торгівлі для економічного розвитку.

Одна група дослідників, включаючи А. Еммануеля, С. Аміна, І. Валлерштейна, В. Бархатову, Д. Плетньова та С. Глазьева, критично оцінює традиційні класичні та неокласичні концепції міжнародної торгівлі стосовно країн, що розвиваються. На їхню думку, міжнародна торгівля спричинила

негативні зміни в економічній та фінансовій сферах цих країн. Їхні висновки свідчать про те, що основними бенефіціарами міжнародної торгівлі є розвинені країни, оскільки вона функціонує як механізм перерозподілу доходів від країн, що розвиваються, до розвинених. Цей механізм стимулює економічне зростання в розвинених країнах, але одночасно перешкоджає йому в країнах, що розвиваються. Крім того, лібералізація торгівлі, зниження тарифів та глобалізація негативно вплинули на промислові структури країн, що розвиваються, що призвело до занепаду багатьох промислових секторів у цих країнах.

І навпаки, інша група економістів, зокрема, представлена американським економістом Джагдішем Бхагваті, підтримує глобалізацію та міжнародну торгівлю, наголошуючи на їхньому позитивному впливі. Ці дослідники стверджують, що країни, що розвиваються, які прийняли політику лібералізації торгівлі (наприклад, Індія та Китай), змогли отримати значні економічні вигоди від глобалізації, зокрема прискорене економічне зростання.

За допомогою кореляційного та регресійного аналізів було проведено оцінку впливу показників міжнародної торгівлі на економічне зростання країн. Як показники було обрано темпи зростання експорту та імпорту для різних країн світу. Як фактор результату було обрано темпи зростання ВВП країн світу. Використовуючи офіційні дані з національних статистичних джерел, було розраховано моделі, що описують зв'язок між зазначеними показниками (розрахунки наведено в додатку В). Проведений кореляційний аналіз встановив характер та силу зв'язків між темпами зростання ВВП країн та їхніми темпами експорту та імпорту (табл. 3.2). Моделі були оцінені з використанням щорічних статистичних даних з України, США, Китаю, Німеччини, Нідерландів, Японії, Індії та Європейського Союзу за період 2000-2024 років.

Результати щодо напрямку та характеру зв'язків між досліджуваними показниками представлені в табл. 3.2. Таким чином, результати кореляційного аналізу встановили прямі зв'язки між досліджуваними показниками.

Таблиця 3.2

Результати кореляційного аналізу залежності темпів економічного зростання від показників міжнародної торгівлі

Країна	Коефіцієнт кореляції (r)
Україна	0,93
США	0,74
Німеччина	0,86
Японія	0,52
Індія	0,59
Нідерланди	0,85
Китай	0,68
ЄС	0,89

Розраховано та складено автором за [29]

Зростання міжнародної торгівлі (темпи зростання експорту та імпорту) позитивно впливає на економічний розвиток досліджуваних країн. Спостерігалася сильна пряма кореляція між темпами економічного зростання та темпами розвитку торгівлі для України, Німеччини, Нідерландів та Європейського Союзу. Вона була помірною для Сполучених Штатів та Китаю та слабкою для Японії та Індії. Розрахунки призвели до регресійних рівнянь, які описують залежність економічного зростання країн від їхньої участі в міжнародній торгівлі (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Результати регресійного аналізу

Країна	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації (R^2)
<i>Залежність рівня зовнішньоторговельної безпеки від товарної структури</i>		
Україна	$Y = 2,31 + 0,04 \cdot X_1 + 0,73 \cdot X_2$	0,86
США	$Y = 3,51 + 0,12 \cdot X_1 + 0,07 \cdot X_2$	0,54
Німеччина	$Y = 0,45 + 0,93 \cdot X_1 - 0,32 \cdot X_2$	0,74
Японія	$Y = -0,93 + 0,47 \cdot X_1 - 0,15 \cdot X_2$	0,28
Індія	$Y = 6,09 + 0,25 \cdot X_1 + 0,03 \cdot X_2$	0,34
Нідерланди	$Y = 0,03 + 2,86 \cdot X_1 - 2,21 \cdot X_2$	0,73
Китай	$Y = 7,67 + 0,21 \cdot X_1 + 0,17 \cdot X_2$	0,47
ЄС	$Y = -0,19 + 1,82 \cdot X_1 - 1,04 \cdot X_2$	0,79

де Y – темпи зростання ВВП країни, що розглядається; X_1 – темпи зростання експорту країни, що розглядається; та X_2 – темпи зростання імпорту країни, що розглядається.

Таким чином, економічна інтерпретація цієї моделі дозволяє нам стверджувати:

✓ Збільшення темпів зростання експорту та імпорту України на 1% може призвести до збільшення її ВВП на 0,04% та 0,73% відповідно.

✓ Збільшення міжнародної торгівлі Сполучених Штатів на 1% може збільшити її ВВП на 0,12% за рахунок експорту та на 0,07% за рахунок імпорту.

✓ Збільшення експорту на 1% може призвести до збільшення ВВП Німеччини на 0,93%. Крім того, враховуючи сукупний вплив досліджуваних факторів, зниження темпів зростання імпорту на 1% також позитивно вплине на економічне зростання країни (збільшення може досягти 0,32%).

✓ Збільшення експорту на 1% також може призвести до збільшення ВВП Японії на 0,47%. Водночас, враховуючи складний вплив експортної та імпоротної діяльності на економічне зростання країни, зменшення імпорту на 1% призведе до збільшення ВВП.

✓ Для Індії як експорт, так і імпорт позитивно впливають на економічне зростання країни. Збільшення експорту на 1% може призвести до зростання ВВП на 0,25% та 0,03% відповідно.

✓ Регресійна модель, отримана для Нідерландів, показує, що збільшення експорту країни на 1% може призвести до економічного зростання на 2,86%. І навпаки, збільшення імпорту на 1% може негативно вплинути на ВВП (можливе зменшення на 2,21%).

✓ Для економіки Китаю позитивне зростання ВВП на 0,21% та 0,17% може бути досягнуто завдяки збільшенню експорту та імпорту на 1% відповідно. Для ЄС зростання темпів зростання експорту (що призводить до збільшення ВВП на

1,82%) також може позитивно вплинути на економічне зростання асоціації. І навпаки, збільшення імпорту може сприяти уповільненню зростання ВВП асоціації.

Міжнародну торгівлю можна вважати як ключовим фактором економічного зростання, так і одним з його наслідків. Регресійний аналіз підтвердив гіпотезу про прямий зв'язок між темпами зростання експорту та імпорту та економічним зростанням за інших рівних умов. Завдяки міжнародній торгівлі країни можуть розвивати значні порівняльні переваги та диверсифікувати свої економічні сектори, тим самим сприяючи їхньому загальному розвитку. Крім того, вона стимулює ефективне використання внутрішніх ресурсів, дозволяючи країнам отримувати вигоду від спеціалізації та участі в міжнародному поділі праці.

3.2. Міжнародні механізми врегулювання торговельних конфліктів та їх ефективність

Протягом історії міжнародної торгівлі виникало безліч торговельних спорів. У період з 1995 по 2023 рік включно лише Світова організація торгівлі (СОТ) розглянула 631 спір між країнами-членами та винесла понад 350 рішень. Протягом цього періоду 53 члени СОТ ініціювали принаймні один спір, а 61 член був відповідачем принаймні в одному спорі. Крім того, 90 членів СОТ виступили як треті сторони у судових процесах між двома або більше іншими членами. Загалом 111 членів брали активну участь у врегулюванні спорів як сторона або як третя сторона (рис. 3.1).

Згідно зі статистикою, більшість торговельних спорів вирішуються на етапі консультацій або шляхом створення групи експертів, тоді як випадки, що призводять до компенсації стороні, що програла, трапляються рідко. Це демонструє ефективність механізму консультацій, який використовується членами СОТ.

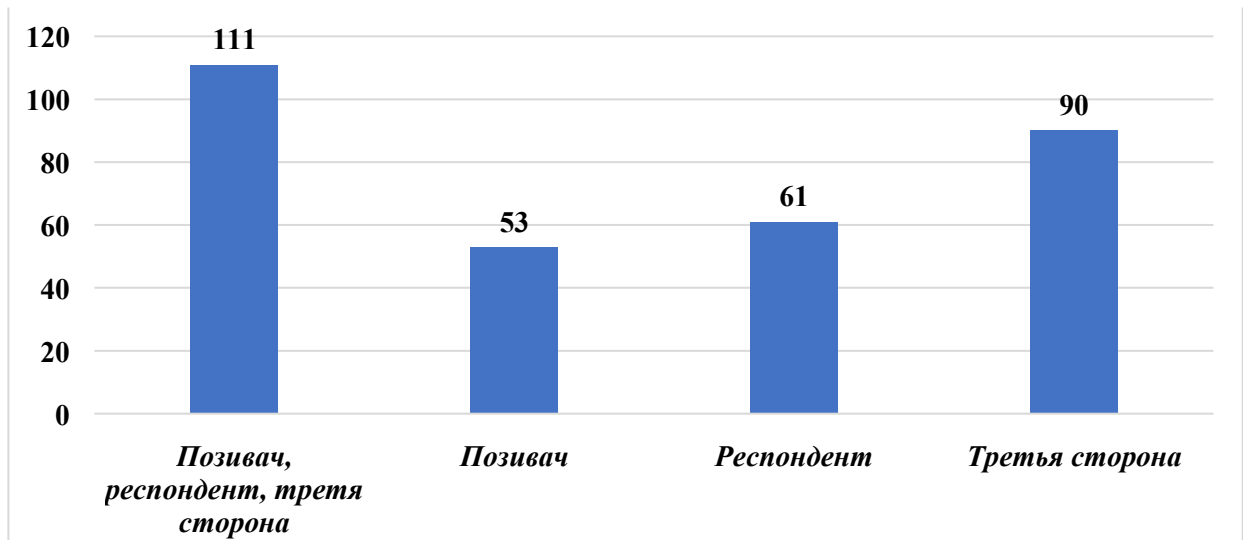


Рис. 3.1. Динаміка запитів на консультації до СОТ щодо врегулювання торговельних спорів (1995-2024)

Складено автором за [30]

Сполучені Штати є найактивнішим учасником цих спорів, маючи 282 справи (125 як позивач та 157 як відповідач). Європейський Союз посідає друге місце: 102 рази як позивач та 81 раз як відповідач. Китай, який активно розвивається у сфері міжнародної торгівлі, посідає третє місце та частіше втручається як відповідач (54 рази), ніж як позивач (32 рази) [34].

Поточні спори стосуються позовів, що ґрунтуються на широкому спектрі угод СОТ, як показано на рис. 3.2. Система врегулювання спорів СОТ є «інтегрованою», що дозволяє розглядати кілька угод в рамках одного спору. Таким чином, загальні цифри у таблиці вище перевищують загальну кількість ініційованих окремих спорів. У справах, що стосуються торгівлі товарами, ГАТТ 1994 часто застосовується разом із більш конкретними угодами, що пояснює, чому вона фігурує у 516 із 621 спору, розпочатого між 1995 і 2023 роками [30].

Цей механізм гарантує відкритий та прозорий процес, який дозволяє брати участь інші держави або міжнародні організації для сприяння діалогу, пошуку компромісу або виступу в якості спостерігачів.

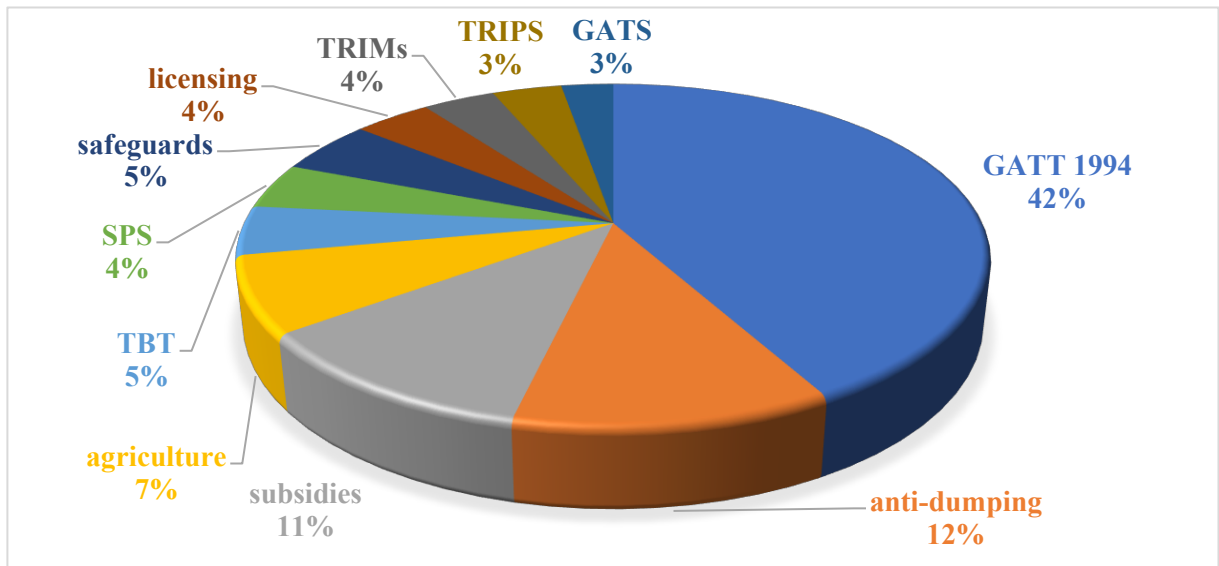


Рис. 3.2. Угоди, на які вплинули суперечки СОТ (1995-2024)

Складено автором за [30]

Кількість спорів, вирішених на етапі консультацій, є показником ефективності цього механізму. Завдяки прозорості консультацій члени СОТ зазвичай досягають згоди на ранніх стадіях, запобігаючи таким чином ескалації спору. Тому в переважній більшості випадків торговельні спори вирішуються шляхом досягнення взаємоприйнятного рішення на етапі консультацій, а формальні процедури СОТ використовуються лише як крайній захід [21].

Міжнародні торговельні суперечки виникають, коли дві або більше країн не можуть домовитися про умови торгівлі товарами та послугами. Це може призвести до запровадження тарифів, квот та інших торговельних бар'єрів, які можуть мати значний негативний вплив на світову економіку.

Конфлікт між Сполученими Штатами та Китаєм є одним із прикладів. Початок торговельної війни між Сполученими Штатами та Китаєм ознаменувався запровадженням Сполученими Штатами 25% тарифу на імпорт з Китаю приблизно на 34 мільярди доларів, включаючи автомобілі, жорсткі диски та деталі для літаків. Китай відповів на це запровадженням 25% тарифу на 545 товарів США на суму 34 мільярди доларів, включаючи сільськогосподарську продукцію, автомобілі та морепродукти.

Потім Вашингтон запровадив 25% тарифи на додаткові китайські товари на суму 16 мільярдів доларів, включаючи сталеві вироби, електротехнічне обладнання, залізничне обладнання, інструменти та машини. Китай відповів, запровадивши 25% тарифів на товари США вартістю 16 мільярдів доларів, включаючи мотоцикли Harley-Davidson, бурбон та апельсиновий сік [45, с. 99].

Ця торговельна війна призвела до зростання споживчих цін в обох країнах, уповільнення економічного зростання, збоїв у глобальних ланцюгах поставок та посилення політичної напруженості.

Ще одним прикладом є «Бананова війна». Цей торговельний конфлікт, також відомий як «Бананова війна», протиставив Європейський Союз (ЄС) країнам Латинської Америки, що експортують банани, з 1992 по 2012 рік [1].

Починаючи з 1993 року, Європа запровадила високі імпорتنі мита на транскордонні закупівлі латиноамериканських бананів з Африки та Карибського басейну. Цей захід призвів до значних збитків для американських виробників та експортерів бананів.

Сполучені Штати подали скаргу проти ЄС до Світової організації торгівлі (СОТ). У 1997 році вони виграли свою справу, і ЄС був змушений внести зміни до своїх правил. В результаті, тарифи на кожен тонну латиноамериканських бананів були поступово знижені зі 176 євро до 114 євро.

«Бананова війна» призвела до запровадження тарифів та інших торговельних бар'єрів з обох сторін. Ціна на банани для споживачів ЄС зросла; експорт бананів з країн Латинської Америки до ЄС зменшився; і справу було передано до СОТ, яка винесла рішення на користь країн Латинської Америки.

Ще одним прикладом торговельного спору є суперечка між Boeing та Airbus. Ця суперечка бере свій початок у 2004 році, коли влада ЄС звинуватила Boeing в отриманні 19 мільярдів доларів неправомірних субсидій від федерального уряду та урядів країн-членів. Того ж року Сполучені Штати подали аналогічний позов щодо європейських субсидій, наданих Airbus.

Конфлікт загострився, коли адміністрація Трампа запровадила тарифи на європейські товари, включаючи пармезан, французьке вино, шотландський віскі та ірландський віскі. Європейський Союз, у свою чергу, запровадив тарифи на американські товари, такі як вино, сир та валізи.

Ще одним прикладом є суперечка щодо ліцензування імпорту між Аргентиною та Сполученими Штатами.

Сполучені Штати та Японія подали власні скарги щодо системи ліцензування імпорту на початку серпня 2012 року, а Європейський Союз подав майже ідентичну скаргу у травні. Після подальших скарг Мексика стала четвертою країною, яка оскаржила політику Аргентини. Усі чотири заявники стверджують одне й те саме: Аргентина використовує вимоги до ліцензування та реєстрації імпорту як неофіційну програму балансування торгівлі, щоб сприяти вітчизняним виробникам, відмовляючи в ліцензіях імпортерам, які не погоджуються на певні експортні квоти. У березні 2012 року 14 членів Ради СОТ з торгівлі товарами, включаючи Сполучені Штати, Європейський Союз та Мексику, заявили, що ці правила спричиняють тривалі затримки та накладають величезні витрати на багато компаній, які торгують з Аргентиною. Країни оголосили цю політику несумісною з СОТ та закликали Аргентину припинити програму ліцензування.

Міжнародні торговельні суперечки виникають, коли країни не можуть домовитися про торговельні умови, що призводить до запровадження тарифів та торговельних бар'єрів. Це може негативно вплинути на світову економіку. Прикладами таких суперечок є торговельна війна між Сполученими Штатами та Китаєм, суперечка щодо бананів між ЄС та Латинською Америкою, суперечка між Boeing та Airbus, а також суперечка щодо лимонів між Аргентиною та Сполученими Штатами. Ці суперечки призводять до зростання цін на сировинні товари, уповільнення економічного зростання та збоїв у глобальних ланцюгах поставок.

Світова торгівля зараз переживає складний період, що характеризується численними торговельними суперечками між основними економічними гравцями. Ці суперечки, що виникають через розбіжності в тарифах, субсидіях, інтелектуальній власності та інших питаннях, негативно впливають на світову економіку, перешкоджаючи зростанню та створюючи невизначеність для бізнесу.

Суперечка щодо хвойних порід деревини між Канадою та Сполученими Штатами є одним із таких прикладів. Ця суперечка, що бере свій початок у 1982 році, є однією з найбільших і найтриваліших торговельних проблем між Канадою та Сполученими Штатами. Її наслідки досі відчуваються, особливо в Британській Колумбії, яка отримує значну частину експорту хвойних порід деревини з Канади до Сполучених Штатів. Згідно з наявними даними, цей регіон втратив 9 494 прямих та непрямих робочих місць через суперечку лише між 2004 та 2009 роками [8].

В основі цієї торговельної суперечки лежить твердження, що канадська лісова промисловість отримує несправедливу перевагу завдяки субсидіям федерального та провінційного урядів. Основний аргумент полягає в тому, що більшість лісових ресурсів Канади належить провінційним урядам, які надають пільговий режим лісовим компаніям.

Обидві країни твердо дотримуються своїх позицій, і знайти компроміс буде непросто. Переговори можуть бути рішенням, оскільки це один з найкращих способів мирного вирішення цієї суперечки. Обидві країни повинні повернутися за стіл переговорів та продемонструвати готовність до компромісу.

Якщо переговори зазнають невдачі, країни можуть вдатися до арбітражу. Арбітражний трибунал вислухає аргументи обох сторін та винесе рішення, яке має бути виконане обома сторонами. Суперечка може затягнутися без остаточного врегулювання. Це може призвести до постійної напруженості між Канадою та Сполученими Штатами, а також до негативних наслідків для лісової промисловості обох країн. Яким би не був обраний шлях, важливо, щоб обидві

країни продемонстрували готовність до співпраці та компромісу. Це єдиний спосіб вирішити цей спір взаємовигідним чином.

Ще однією актуальною торговельною суперечкою є торговельна війна між Австралією та Китаєм.

У 2018 році в Австралії вибухнув політичний скандал, що спонукало країну посилити своє законодавство щодо іноземного впливу. Ця зміна відбулася після того, як австралійський сенатор Сем Дастьярі, який відносно прихильно ставився до позиції Китаю щодо його територіальних суперечок, прийняв платежі від китайських донорів, що призвело до його відставки. Цей скандал спонукав Австралію створити реєстр іноземних агентів та заборонити іноземні політичні пожертви. Дехто вважає, що китайський уряд вважав, що режим націлений на Китай.

Також у 2018 році Австралія заборонила китайським телекомунікаційним компаніям Huawei та ZTE постачати технології 5G для нових мереж, посиляючись на проблеми безпеки.

У 2020 році, коли Австралія закликала до незалежного розслідування походження COVID-19, Китай відповів, запровадивши низку торговельних санкцій проти Австралії, що призвело до значного погіршення відносин між двома країнами [7].

Вирішення цього конфлікту може включати зміну політики однієї або обох країн, що може покращити відносини та сприяти врегулюванню торговельної суперечки. Це складний та багатовимірний процес, який вимагає ретельного аналізу та глибокого розуміння контексту.

Австралія може переглянути свою позицію щодо розслідування COVID-19, своїх торговельних відносин з Китаєм або інших питань, що лежать в основі конфлікту. Китай, зі свого боку, може змінити свою політику щодо імпорту австралійської продукції, інвестицій в Австралію або інших аспектів двосторонніх відносин.

Торговельна війна завдала шкоди економіці обох країн. Зміна політики може допомогти відродити економічне зростання та процвітання. Ця зміна може бути мотивована бажанням покращити імідж країни на міжнародній арені або посилити її внутрішню політичну підтримку. Вона також може бути частиною ширшої геополітичної стратегії, спрямованої на посилення її впливу в регіоні.

Тому вирішення поточних торговельних суперечок буде складним, але важливим завданням для забезпечення сталого та інклюзивного світового економічного зростання.

Висновки до розділу 3

Торговельні конфлікти не лише впливають на економічні показники, але й мають значний вплив на геополітичні відносини між державами, що призводить до численних наслідків. Вони порушують потік товарів і послуг через кордони, зменшуючи обсяги торгівлі та уповільнюючи економічне зростання. Введення тарифів збільшує вартість імпортованих товарів, тим самим знижуючи споживчий попит. Заходи у відповідь, що вживаються торговельними партнерами, зменшують експорт, посилюючи негативний вплив на економіку. Тому такі конфлікти викликають занепокоєння щодо рецесії та втрати робочих місць у різних країнах.

Торговельні війни часто виходять за рамки тарифів і квот, спричиняючи геополітичну напруженість. Зокрема, тарифні суперечки можуть перерости у валютні маніпуляції, обмеження інвестицій і навіть технологічні ембарго.

Протягом історії міжнародної торгівлі було зафіксовано значну кількість торговельних суперечок. Між 1995 і 2024 роками Світова організація торгівлі (СОТ) розглянула 631 суперечку між країнами-членами та винесла понад 350 рішень. Протягом цього періоду 53 країни ініціювали принаймні одну суперечку, а 61 країна виступала відповідачами.

Статистика показує, що переважна більшість торговельних суперечок вирішується шляхом консультацій або створення експертної групи. Справи, що призводять до компенсації стороні, що програла, є рідкісними, що підтверджує ефективність механізму консультацій СОТ. Цей механізм пропонує відкритий і прозорий процес, сприяє діалогу між сторонами, пошуку компромісу та залученню інших держав або міжнародних організацій для підтримки переговорів.

ВИСНОВКИ

У ході виконання кваліфікаційної роботи було досягнуто поставленої мети – досліджено вплив глобальних торговельних протистоянь на соціально-економічний розвиток держав та окреслено можливі напрями мінімізації їх негативних наслідків.

Передусім у роботі було розкрито сутність глобальних торговельних протистоянь. Встановлено, що вони є невід’ємною складовою сучасної світової економіки та виникають як результат суперечностей між країнами щодо умов здійснення міжнародної торгівлі. Такі протистояння можуть проявлятися у формі тарифних обмежень, нетарифних бар’єрів, санкцій, антидемпінгових заходів тощо. Було узагальнено їх основні класифікаційні ознаки залежно від масштабу, тривалості та інструментів впливу.

У процесі дослідження визначено ключові причини виникнення торговельних конфліктів. Серед них – загострення конкуренції на світових ринках, посилення протекціоністських тенденцій, боротьба за технологічне лідерство, а також вплив геополітичних факторів. Також було розглянуто етапи ескалації торговельних протистоянь – від виникнення суперечностей до запровадження обмежувальних заходів і переходу конфліктів у затяжну фазу.

У роботі було систематизовано теоретичні підходи до оцінки впливу торговельних протистоянь на розвиток держав. Встановлено, що для комплексного аналізу доцільно поєднувати різні підходи та методи, зокрема економіко-статистичний аналіз, порівняння та узагальнення, що дозволяє більш повно оцінити як економічні, так і соціальні наслідки таких процесів.

Аналіз сучасних тенденцій розвитку світової торгівлі показав, що на сучасному етапі спостерігається посилення протекціонізму, фрагментація глобальних ринків та трансформація ланцюгів доданої вартості. Це свідчить про зміну характеру міжнародної торгівлі та зростання ролі геоекономічних чинників.

У ході дослідження було встановлено, що глобальні торговельні протистояння мають суттєвий негативний вплив на соціально-економічний розвиток як розвинених країн, так і країн, що розвиваються. Основними наслідками є скорочення обсягів міжнародної торгівлі, порушення глобальних ланцюгів постачання, зростання цін, зниження інвестиційної активності та посилення економічної нестабільності.

Окрему увагу у роботі було приділено аналізу впливу торговельних конфліктів на економіку України. Встановлено, що в умовах сучасних викликів, зокрема війни та євроінтеграційних процесів, Україна є особливо чутливою до змін у світовій торгівлі. Це проявляється у трансформації структури експорту, логістичних труднощах та залежності від зовнішніх ринків.

У кваліфікаційній роботі також було здійснено комплексну оцінку впливу торговельних протистоянь на макроекономічні та соціальні показники розвитку держав. Встановлено, що загострення торговельних конфліктів супроводжується уповільненням економічного зростання, зниженням рівня зайнятості та погіршенням добробуту населення.

Було розглянуто міжнародні механізми врегулювання торговельних конфліктів. Визначено, що ключову роль відіграє Світова організація торгівлі, яка забезпечує нормативну базу та процедури вирішення спорів. Водночас встановлено, що в сучасних умовах зростає значення альтернативних механізмів, таких як арбітраж і медіація, які можуть бути більш гнучкими та ефективними.

На завершення було обґрунтовано стратегічні напрями мінімізації негативних наслідків глобальних торговельних протистоянь. Серед них — диверсифікація зовнішньоекономічних зв'язків, підвищення стійкості національних економік, розвиток внутрішнього ринку, а також удосконалення державної економічної політики.

Отже, проведене дослідження підтвердило, що глобальні торговельні протистояння мають системний вплив на розвиток світової економіки та окремих держав. У зв'язку з цим зростає потреба у формуванні ефективних механізмів

адаптації до умов торговельної нестабільності та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. BBC News. Banana war ends after 20 years. BBC News. URL: <https://www.bbc.com/news/business-20263308>
2. China: The rise of a trade titan. UNCTAD. URL: <https://unctad.org/news/china-rise-trade-titan>
3. Financial Times. Financial Times. URL: <https://www.ft.com/content/3451ba03-28fc-4300-8813-af66bb743bf4>
4. Global Economic Prospects. A World Bank Group Flagship Report. January 2024. The World Bank Open Knowledge Repository (OKR).
5. Kaliuzhna, Nataliya; Lezhepiokova, Victoriya. Механізм урегулювання суперечок СОТ. Foreign trade: economics, finance, law, 2019, 105.4. С.5-16.
6. Samplonius - Raut, S. Causes and consequences of international trade disputes: Evidence from the multilateral trade system, 1948-2016. [Thesis fully internal (DIV), University of Groningen]. University of Groningen, SOM research school. 2021. 164c URL: <https://doi.org/10.33612/diss.159989971>
7. Timeline: The Downward Spiral of China-Australia Relations. Geopolitical Monitor. 2022.
8. U.S. - Canada Lumber Trade Dispute: A Brief History. Uslumbercoalition.org. 2012. 10с.
9. WTO - Dispute settlement activity some figures. World Trade Organization – Global trade. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispustats_e.htm (date of access: 06.05.2026).
10. Авраменко, М. Ідентифікація міждержавних торговельних конфліктів в контексті впливу на митну безпеку держави. Члени редакційної колегії. 2023. С.9-10.
11. Безрукова, Н.В., Василенко М.В. Світові торговельні війни: особливості та наслідки. Електронний журнал «Ефективна економіка». №6. 2015. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4153>

12. Богашко О.Л. Глобальні тенденції розвитку міжнародної торгівлі та кон'юнктура світових ринків товарів і послуг. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/27-2.pdf>
13. Гаврилюк І. І. Динаміка та тенденції розвитку міжнародної торгівлі в Україні. Економіка та суспільство. 2023. Вип. 47. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-33>
14. Гордєєва Т. Сучасна концепція міжнародних торговельних суперечок. Вчені записки КНЕУ. 2012. Вип. 14. Ч. II. С. 196-202, с. 198.
15. Динаміка й тенденції зовнішньої торгівлі України за підсумками 7 місяців 2022 р. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/dynamika-y-tendentsiyizovnishnoyi-torhivli-ukrayiny-za>
16. Дуляба Н. І., Далик В. П. Розвиток зовнішньої торгівлі України в умовах глобальної нестабільності. Ефективна економіка. 2020. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8358> (дата звернення: 13.05.2026)
17. Дуляба Н.І., Паліса А.Я., Дуляба О.Б. Проблеми розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах вітчизняних та світових соціальноекономічних викликів. Електроний журнал «Економіка та суспільство». Випуск №56. 2023. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-149>
18. Заїка, О. Зовнішньоторговельна безпека регіону та її місце в системі національної безпеки. Економіка та суспільство, 2024. (60). 6с. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-77>
19. Зайцева, Ю. О. Міжнародні торговельні війни у сучасних економічних відносинах. 2020.
20. Зварич Р. Індукція торгової війни. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/17197/1/173-174.pdf>
21. Калюжна Н. Детермінанти зовнішньоторговельних конфліктів. Журнал «Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право». 2019. № 2. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/616488.pdf>

22. Коляда О.В., Райчева А.О. Зовнішня торгівля України як чинник розвитку міжнародних економічних відносин. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 24, част. 2. 2019. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/24_2_2019ua/17.pdf

23. Лук'яненко І.О. Причини та динаміка торгівельної війни між Китаєм та США. Вісімдесяті економіко-правові дискусії. Тернопіль. 2023. С.13-19.

24. Македон, В., & Лошак, В. Міжнародні торговельні війни та їх вплив на макроекономічні системи країн світу. Підприємництво та інновації, 2024. (30), С.95-101. <http://www.ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/639/621> (дата звернення: 06.05.2026).

25. Міценко Н. Г., КабаціБ. І., Федоренко А. О. Залежність економіки України від зовнішньої торгівлі: тенденції зміни індикаторів. Економічні науки. 2021. № 62. С. 12–21.

26. Нечипорук К. О. Угода про асоціацію України та ЄС: процес укладення угоди та його наслідки для України. Науковий вісник Ужгородського національного університету: серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. голов. ред. М. М. Палінчак. Ужгород : Гельветика, 2018. Вип. 22, № Ч.3. С. 5-9.

27. Ніколаєва, Д. С. Міжнародні торговельні конфлікти, їх види та можливості розв'язання. Ільяшенко ГА, 2020. С.85-87.

28. Олейник А.-М.С., Рошко С.М., Аналіз впливу тарифних та нетарифних обмежень на торговельні відносини ЄС та України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск №49. 2023. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/49_2023ua/20.pdf

29. Офіційний сайт Unctad. URL: <https://unctad.org/topic/investment/worldinvestment-report> (дата звернення: 13.05.2026)

30. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <https://www.wto.org/>

31. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. Україна. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_ukraine_e.htm
32. Платонова І. О. Експорт як чинник економічного зростання України в умовах міжнародної інтеграції. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. Вип. 24. Ч. 3. С. 37-41.
33. П'янкова О.В., Ралко О.С. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів. Журнал «Економіка і суспільство». Випуск №5. 2016. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/5_ukr/11.pdf
34. Перелік торговельних конфліктів в рамках СОТ у період з 1995 р. по теперішній час 2019 р.: URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/dispu_settl_1995_2018_e.pdf
35. Полякова Ю. В., Шайда О. Є., Миронова М. І. Економічний розвиток та зовнішня торгівля України. Вісник ЛТЕУ. Економічні науки. 2022. № 70. С. 94-101.
36. Представництво України при Європейському Союзі. Показники торговельно-економічного співробітництва Україна-ЄС. URL: <https://ukraineeu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelnno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes>
37. Приймич, А. Торговельні суперечки в контексті міжнародних відносин сучасності. 2022. С.115 – 116.
38. Пріоритети реалізації національних економічних інтересів України в умовах дії ДСФТА з ЄС. Науковий вісник Ужгородського університету : серія: Економіка; зб. наукових праць. редкол.: В.П. Мікловда (гол. ред.), В. І. Ярема, Н. Н.Пойда-Носик та інші. Ужгород : Говерла, 2018. Вип.1(51). С. 126-132.
39. Радченко Я.П., Завербний А.С. Особливості торговельних воєн за глобалізаційних умов: проблемні аспекти для України. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку № 1 (11), 2024. URL:

<https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journalpaper/2024/sep/35813/240560maketmanagement-254-262.pdf>

40. Рибак І.В. Місце Країни в системі міжнародної торгівлі. Міжнародний мультидисциплінарний науковий журнал «ΛΟΓΟΣ. Мистецтво наукової думки». №9. Січень, 2020.

41. Серпухов М. Ю., Мазоренко О. В. Систематизація інструментів торговельних війн та прихованого протекціонізму. Бізнес Інформ. 2017. № 11. - С. 61-66. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_11_11

42. Тенденції зовнішньої торгівлі товарами України за підсумками 2024 року. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/tendentsiyizovnishnoyi-torhivli-tovaramy-ukrayiny-za>

43. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток у світі та Україні. / Наук. ред. В.Юрчишин. Київ: Заповіт, 2019. 190 с. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2019_trade_wars.pdf

44. Федотова, Ю. В., Морозова, А. Д. Роль комерційної дипломатії у врегулюванні міжнародних торговельних суперечок. Інтернет–конференції ХНУМГ ім. ОМ Бекетова. 2020. С.213-214.

45. Чернега, В. В., Дужак, О. В. Торговельні війни та вплив митної політики на них. Сучасний стан та перспективи розвитку фінансової системи України: збірник наукових праць XII Всеукраїнської науково-практичної Інтернет. Вінниця. 2023. С.96-102.

46. Чернова, В. В. Вплив світових торговельних війн на економіки США та Китаю. The impact of global trade wars on the economies of the USA and Chinese : кваліфікаційна робота бакалавра. Одеса, 2023. 51 с.

47. Юрченко О.А., Никонюк К.О. Торговельні конфлікти та способи їх врегулювання в системі міжнародних комунікаційних зв'язків. Журнал «Економіка та суспільство». Випуск №61. 2024. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3771/3692>

48. Яценко О. М. Сучасні детермінанти та форми міжнародних торговельних обмінів. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство : зб. наук. пр. Ужгород : Вид. дім «Гельветика», 2019. Вип. 28, ч. 2. С. 173–176.

49. Яценко О.М. Ускова Д.С., Міждержавні торговельні суперечки як виявлення політики протекціонізму. Науковий журнал «Економіка і організація управління» Донецького національного університету ім. Василя Стуса. Випуск № 2 (54). 2024. URL: <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/7763>

50. Офіційний сайт Global Trade Alert URL: <https://www.globaltradealert.org/about>