

Міністерство освіти і науки України

Луцький національний технічний університет

(повне найменування закладу вищої освіти)

Факультет бізнесу та права

(повне найменування факультету)

Кафедра міжнародних економічних відносин

(повна найменування кафедри)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ЗА СТУПЕНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ «БАКАЛАВР»**

**ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВИХ
КОНФЛІКТІВ НА СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ
ТА ПОСЛУГ**

спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
(шифр і назва спеціальності)

освітня програма Міжнародні економічні відносини
(назва освітньої програми)

Виконав: здобувач вищої освіти
групи МЕВ-41
Біжан Анастасія Олександрівна

(підпис)

Керівник:
к.е.н., доцент
Зелінська Ольга Миколаївна

(підпис)

Кваліфікаційну роботу
допущено до захисту
«__» _____ 2026 р.
Гарант освітньої програми:
д.е.н., професор
Лютак Олена Миколаївна

(підпис)

Луцьк – 2026 року

ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет бізнесу та права

Кафедра міжнародних економічних відносин

Ступінь вищої освіти: бакалавр

Галузь знань: 29 Міжнародні відносини

Спеціальність: 292 Міжнародні економічні відносини

Освітня програма: Міжнародні економічні відносини

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри міжнародних економічних

відносин _____ к.е.н., доцент Олена БАУЛА

« _____ » _____ 2026 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Біжан Анастасії Олександрівній

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи: Вплив міжнародних торгових конфліктів на світовий ринок товарів та послуг

Керівник роботи: к.е.н., доцент Зелінська Ольга Миколаївна

затверджені наказом закладу вищої освіти від «31» грудня 2025 року № 545/01-02

2. Строк подання здобувачем вищої освіти кваліфікаційної роботи «03» червня 2026 р.

3. Вихідні дані до роботи: : наукові праці зарубіжних та вітчизняних учених, матеріали науково-практичних конференцій, законодавча база, щорічні аналітичні звіти, нормативні документи, доповіді та аналітичні публікації міжнародних організацій, що спеціалізуються на тематиці торговельних конфліктів, наукові дослідження іноземних вчених

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що потрібно розробити):

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВИХ

КОНФЛІКТІВ 1.1 Сутність і економічна природа міжнародних торгових конфліктів. 1.2.

Форми реалізації торговельних обмежень у міжнародній економіці. 1.3. Роль СОТ у

врегулюванні торгових суперечок. РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТА ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ

НАСЛІДКІВ ТОРГОВИХ КОНФЛІКТІВ. 2.1. Основні сучасні торгові конфлікти та їх

характеристика. 2.2. Аналіз впливу торгових конфліктів на світову торгівлю товарами і

послугами. 2.3. Наслідки торгових конфліктів для третіх країн. 2.4. Рекомендації для держав

щодо адаптації до умов торгових протистоянь. ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

5. Перелік графічного (ілюстративного) матеріалу: Лист 1. Мета, завдання, об'єкт та предмет

дослідження. Лист 2. Підходи до визначення сутності міжнародних торгових конфліктів. Лист

3. Економічна природа міжнародних торгових конфліктів. Лист 4. Інструменти торговельних

обмежень. Види квот. Лист 5. Види ліцензування зовнішньоекономічної діяльності. Форми

санкцій. Лист 6. Роль СОТ у врегулюванні торгових суперечок. Лист 7. Механізм

врегулювання торговельних спорів у межах СОТ та динаміка заявок на консультування до

СОТ 1995-2025рр. Лист 8. Основні сучасні торгові конфлікти. Лист. 9. Основні показники

торговельних відносин США–Китай 2017-2025рр. Лист 10. Вплив торгових конфліктів на

світову торгівлю товарами і послугами, зокрема плюси і мінуси торговельних війн та

встановлення торговельних бар'єрів. Лист 11. Позитивні та негативні наслідки торгових

конфліктів для третіх країн. Лист 12. Пріоритетні напрями адаптації держав до умов торгових

протистоянь. Лист 13. Переваги регіональної економічної інтеграції в контексті адаптації до

умов торгових протистоянь між країнами. Лист 14. Вплив ефективної політики управління ризиками на адаптацію держав до торгових протистоянь. Лист 15. Висновки

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис	
		завдання видав	завдання прийняв
<i>Теоретичний розділ</i>	доцент Зелінська О.М.		
<i>Аналітичний розділ</i>	доцент Зелінська О.М.		
<i>Висновки та пропозиції</i>	доцент Зелінська О.М.		
<i>Нормоконтроль</i>	доцент Зелінська О.М.		

7. Дата видачі завдання 31.12.2025 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи бакалавра	Строк виконання етапів кваліфікаційної роботи бакалавра	Примітка
1	<i>Обґрунтування теми</i>	<i>до 25.12.2025</i>	
2	<i>Огляд літератури із досліджуваної теми</i>	<i>до 16.01.2026</i>	
3	<i>Теоретичний розділ</i>	<i>до 14.02.2026</i>	
4	<i>Аналітичний розділ</i>	<i>до 14.03.2026</i>	
5	<i>Висновки та пропозиції</i>	<i>до 11.04.2026</i>	
6	<i>Формування списку використаних джерел</i>	<i>до 25.04.2026</i>	
7	<i>Формування додатків</i>	<i>до 02.05.2026</i>	
8	<i>Оформлення ілюстративного матеріалу</i>	<i>до 09.05.2026</i>	
9	<i>Попередній захист кваліфікаційної роботи бакалавра</i>	<i>до 16.05.2026</i>	
10	<i>Нормоконтроль</i>	<i>до 23.05.2026</i>	
11	<i>Інструментальна перевірка на академічний плагіат</i>	<i>до 02.06.2026</i>	
12	<i>Представлення кваліфікаційної роботи бакалавра до захисту</i>	<i>до 03.06.2026</i>	

Здобувач вищої освіти

_____ (підпис)

Біжан А.О.

_____ (прізвище та ініціали)

Керівник кваліфікаційної роботи

_____ (підпис)

Зелінська О.М.

_____ (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Біжан А.О. Вплив міжнародних торгових конфліктів на світовий ринок товарів та послуг. Рукопис.

Кваліфікаційна робота бакалавра ОП «Міжнародні економічні відносини» спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини. Луцький національний технічний університет. Луцьк, 2026.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається з вступу, двох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел.

У кваліфікаційній роботі бакалавра досліджено теоретико-концептуальні основи міжнародних торгових конфліктів, а саме: розкрито зміст поняття міжнародних торгових конфліктів, досліджено форми реалізації торговельних обмежень у міжнародній економіці, встановлено роль СОТ у врегулюванні торгових суперечок. Проведено аналіз впливу та шляхів мінімізації наслідків торгових конфліктів, зокрема: охарактеризовано основні сучасні торгові конфлікти, проведено аналіз впливу торгових конфліктів на світову торгівлю товарами і послугами, встановлено наслідки торгових конфліктів для третіх країн. Окреслено рекомендації щодо для держав щодо адаптації до умов торгових протистоянь.

Мета роботи полягає у визначенні сутності, причин та механізмів міжнародних торгових конфліктів, а також комплексний аналіз їхнього впливу на функціонування і розвиток світового ринку товарів та послуг з метою обґрунтування напрямів адаптації держав і суб'єктів господарювання до умов зростання торгових протистоянь.

Об'єктом дослідження виступають міжнародні торговельні конфлікти як складова сучасної світової економіки.

Предмет дослідження охоплює економічні наслідки торговельних протистоянь для окремих держав і регіонів, а також інструменти та механізми їх врегулювання в умовах глобалізаційних процесів.

Методи дослідження. У процесі дослідження використано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів, що забезпечили комплексний аналіз впливу міжнародних торгових конфліктів на світовий ринок товарів та послуг. Зокрема, застосовано методи аналізу та синтезу; порівняльний метод; статистичний аналіз; системний підхід.

Практичне значення одержаних в процесі дослідження результатів полягає в тому, що отримані в ході дослідження результати можуть бути використані органами державної влади при формуванні зовнішньоекономічної політики та розробці стратегій адаптації до умов торгових конфліктів. Запропоновані підходи та рекомендації сприятимуть підвищенню стійкості національної економіки до зовнішніх шоків, зниженню ризиків від протекціоністських заходів і ефективнішому використанню можливостей міжнародної торгівлі.

Ключові слова: міжнародні торгові конфлікти, торговельні війни, світовий ринок, міжнародна торгівля, глобалізація, протекціонізм, зовнішньоекономічна діяльність, економічна безпека, диверсифікація ринків, торговельні бар'єри, імпорт, експорт.

ANNOTATION

Bizhan A.O. The impact of international trade conflicts on the world market of goods and services. Manuscript.

Bachelor's qualification work OP "International Economic Relations" specialty 292 International Economic Relations. Lutsk National Technical University. Lutsk, 2026.

The bachelor's qualification work consists of an introduction, two chapters, conclusions and proposals, a list of sources used.

The bachelor's qualification work explores the theoretical and conceptual foundations of international trade conflicts, namely: the content of the concept of international trade conflicts is revealed, the forms of implementation of trade restrictions in the international economy are explored, the role of the WTO in the settlement of trade disputes is established. An analysis of the impact and ways to minimize the consequences of trade conflicts is carried out, in particular: the main modern trade conflicts are characterized, an analysis of the impact of trade conflicts on world trade in goods and services is carried out, the consequences of trade conflicts for third countries are established. Recommendations are outlined for states to adapt to the conditions of trade confrontations.

The purpose of the work is to determine the essence, causes and mechanisms of international trade conflicts, as well as a comprehensive analysis of their impact on the functioning and development of the world market of goods and services in order to substantiate the directions of adaptation of states and business entities to the conditions of growing trade confrontations.

The object of the study is international trade conflicts as a component of the modern world economy.

The subject of the study covers the economic consequences of trade confrontations for individual states and regions, as well as tools and mechanisms for their settlement in the context of globalization processes.

Research methods. In the process of the study, a set of general scientific and special methods was used, which provided a comprehensive analysis of the impact of international trade conflicts on the world market of goods and services. In particular, the methods of analysis and synthesis were used; comparative method; statistical analysis; systematic approach.

The practical significance of the results obtained in the process of the study is that the results obtained during the study can be used by state authorities in the formation of foreign economic policy and the development of strategies for adapting to the conditions of trade conflicts. The proposed approaches and recommendations will contribute to increasing the resilience of the national economy to external shocks, reducing risks from protectionist measures and more effective use of international trade opportunities.

Keywords: international trade conflicts, trade wars, world market, international trade, globalization, protectionism, foreign economic activity, economic security, market diversification, trade barriers, import, export.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВИХ КОНФЛІКТІВ	10
1.1. Сутність і економічна природа міжнародних торгових конфліктів	10
1.2. Форми реалізації торговельних обмежень у міжнародній економіці	14
1.3. Роль СОТ у врегулюванні торгових суперечок	19
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТА ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ НАСЛІДКІВ ТОРГОВИХ КОНФЛІКТІВ	24
2.1. Основні сучасні торгові конфлікти та їх характеристика	24
2.2. Аналіз впливу торгових конфліктів на світову торгівлю товарами і послугами	29
2.3. Наслідки торгових конфліктів для третіх країн	33
2.4. Рекомендації для держав щодо адаптації до умов торгових протистоянь	37
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	50

ВСТУП

Проблематика торговельних війн набуває дедалі більшої значущості в сучасних умовах, що передусім зумовлено посиленням конкуренції між провідними економіками світу, прагненням держав захищати національні інтереси та внутрішні ринки від зовнішнього тиску. Глобальні протистояння, зокрема торговельний конфлікт між США та Китаєм, істотно впливають на світову економіку, створюючи вагомі ризики як для безпосередніх учасників, так і для країн, не залучених до конфлікту. Серед таких наслідків – уповільнення економічного розвитку, зростання цін на товари й послуги, підвищена волатильність фінансових ринків, а також загроза дестабілізації системи багатосторонньої торгівлі. У зв'язку з цим глибоке розуміння причин, наслідків і можливих шляхів врегулювання торговельних конфліктів є вкрай важливим для політиків, економістів і представників бізнесу в усьому світі.

Актуальність обраної теми зумовлена кількома ключовими чинниками. По-перше, сучасна світова економіка характеризується зростанням протекціонізму та загостренням конкурентної боротьби між провідними державами; по-друге, міжнародні торговельні конфлікти безпосередньо впливають на функціонування світових ринків товарів і послуг: змінюють структуру попиту та пропозиції, спричиняють коливання цін, порушують глобальні ланцюги постачання та знижують обсяги міжнародної торгівлі; по-третє, такі конфлікти мають системний характер і створюють ризики для глобальної економічної стабільності. Вони можуть провокувати уповільнення економічного зростання, зростання інфляції, нестабільність фінансових ринків і зниження інвестиційної активності; по-четверте, важливу роль відіграє ефективність міжнародних інституцій, зокрема СОТ, у врегулюванні торговельних спорів. Сучасні виклики ставлять під сумнів дієвість існуючих механізмів регулювання та потребують їх удосконалення.

Сутність поняття міжнародні торгові конфлікти висвітлені в багатьох наукових роботах дослідників, які вивчають дане явище. Серед них можна

виділити зокрема таких як: Юр'єва П.Б., Неборачко М.Е., Пуригіна О.Г., Радченко Я. П., Завербний А. С., Кохан О. І., Мазаракі А., Мельник Т. та ін. Слід підкреслити, що в українській науковій літературі майже відсутні ґрунтовні аналітичні дослідження впливу торговельних війн, тоді як переважна частина наявних праць має переважно теоретичний характер.

Мета роботи полягає у визначенні сутності, причин та механізмів міжнародних торгових конфліктів, а також комплексний аналіз їхнього впливу на функціонування і розвиток світового ринку товарів та послуг з метою обґрунтування напрямів адаптації держав і суб'єктів господарювання до умов зростання торгових протистоянь. Для досягнення цієї мети роботи необхідно вирішити наступні завдання:

- дослідити сутність та економічну природу міжнародних торгових конфліктів;
- здійснити вивчення форми реалізації торговельних обмежень у міжнародній економіці;
- встановити роль СОТ у врегулюванні торгових суперечок;
- охарактеризувати основні сучасні торгові конфлікти;
- провести аналіз впливу торгових конфліктів на світову торгівлю товарами і послугами;
- встановити наслідки торгових конфліктів для третіх країн;
- розробити рекомендації для держав щодо адаптації до умов торгових протистоянь.

Об'єктом дослідження виступають міжнародні торговельні конфлікти як складова сучасної світової економіки.

Предмет дослідження охоплює економічні наслідки торговельних протистоянь для окремих держав і регіонів, а також інструменти та механізми їх врегулювання в умовах глобалізаційних процесів.

У процесі дослідження використано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів, що забезпечили комплексний аналіз впливу міжнародних торгових конфліктів на світовий ринок товарів та послуг. Зокрема, застосовано

методи аналізу та синтезу – для узагальнення теоретичних підходів і визначення сутності торгових протистоянь; порівняльний метод – для зіставлення впливу торгових конфліктів на різні країни та регіони; статистичний аналіз – для оцінки динаміки світової торгівлі та виявлення ключових тенденцій; системний підхід – для дослідження взаємозв'язків між економічними процесами в умовах глобалізації.

Практичне значення одержаних в процесі дослідження результатів полягає в тому, що отримані в ході дослідження результати можуть бути використані органами державної влади при формуванні зовнішньоекономічної політики та розробці стратегій адаптації до умов торгових конфліктів. Запропоновані підходи та рекомендації сприятимуть підвищенню стійкості національної економіки до зовнішніх шоків, зниженню ризиків від протекціоністських заходів і ефективнішому використанню можливостей міжнародної торгівлі.

Інформаційною базою до даної роботи послужили напрацювання вітчизняних та зарубіжних авторів. Основу дослідження становлять: статистична звітність, законодавча база, щорічні аналітичні звіти, нормативні документи, доповіді та аналітичні публікації міжнародних організацій, що спеціалізуються на тематиці міжнародних торговельних конфліктів, наукові дослідження іноземних учених.

Під час виконання кваліфікаційної роботи бакалавра було використано інструменти штучного інтелекту для редагування та форматування тексту та генерації контенту виключно як допоміжний засіб для пошуку ідей, уточнення формулювань та опрацювання літератури. Усі твердження, висновки та результати дослідження належать автору та ґрунтуються на власному аналізі, а отримані результати від генеративного ШІ були перевірені на достовірність та відповідність академічній доброчесності.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел. Робота викладена на 54 сторінках, містить 7 таблиць, 10 рисунків. Список використаних джерел містить 36 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВИХ КОНФЛІКТІВ

1.1. Сутність і економічна природа міжнародних торгових конфліктів

Невід’ємною складовою сучасних міжнародних економічних відносин є міжнародні торгові конфлікти, які виникають у процесі взаємодії держав щодо обміну товарами, послугами, капіталом та технологіями. Сучасна система міжнародної торгівлі зазнає значних змін, викликаних посиленням протекціоністських тенденцій та загостренням торговельних протистоянь між провідними економіками світу. Ще донедавна торговельні війни сприймалися як явище минулих епох, проте сьогодні знову стають дієвим інструментом ЗЕД держав.

Сутність торговельного конфлікту полягає у загостренні суперечностей між країнами через різні економічні інтереси, нерівномірність розвитку, боротьбу за ринки збуту, доступ до ресурсів тощо. «Важливою інституційною ознакою торговельної війни є те, що вона виходить за межі звичайних торговельних операцій, що в національному законодавстві визначають як типовий стан практики, і набуває ознак економічного конфлікту між державами, в якому задіяні не лише чиновники найвищого рівня, а й глави держав та урядів, які приймають стратегічні рішення щодо зовнішньо-торговельної політики. Такий підхід дає можливість відмежувати торговельні війни від бюрократичних рішень в сфері зовнішньої торгівлі, підкреслюючи політичну вагу та стратегічне значення цього явища для держав» [1].

Для узагальнення підходів щодо трактування сутності міжнародних торгових конфліктів (Табл. 1.1.) слід зазначити, що в економічній науці відсутнє єдине універсальне визначення цього явища. Різні наукові школи та науковці розглядають торгові конфлікти в контексті власних теоретичних підходів – від класичної теорії вільної торгівлі до сучасних інституційних і глобалізаційних

концепцій. У зв'язку з цим доцільно систематизувати основні підходи до визначення сутності торгових конфліктів, що сформувалися в працях провідних економістів та міжнародних організацій. Узагальнення цих підходів дозволяє глибше зрозуміти природу виникнення торгових суперечностей, їх рушійні сили та наслідки для світової економіки.

Таблиця 1.1. – Підходи до визначення сутності міжнародних торгових конфліктів

Автор	Сутність торгових конфліктів	Ключовий акцент
Адам Сміт	Торгові конфлікти виникають як відхилення від принципів вільної торгівлі внаслідок державного втручання	Вільна торгівля та обмеження
Девід Рікардо	Конфлікти у торгівлі є наслідком порушення принципу порівняльних переваг через протекціоністські заходи	Порівняльні переваги
Пол Кругман	Торгові конфлікти виникають через конкуренцію в умовах недосконалої конкуренції та ефектів масштабу	Нова теорія торгівлі
Джозеф Стігліц	Конфлікти є результатом асиметрії інформації, нерівності розвитку та недосконалості глобальних ринків	Інституційні дисбаланси
Майкл Портер	Торгові конфлікти відображають боротьбу держав за конкурентні переваги на світових ринках	Конкурентоспроможність
Фрідріх Ліст	Торгові конфлікти є природним наслідком політики захисту національної економіки на етапі її розвитку	Протекціонізм
Дані Родрік	Конфлікти виникають через суперечність між глобалізацією, демократією та національним суверенітетом	Глобалізаційний трикутник
Світова організація торгівлі	Торгові конфлікти – це спори між країнами щодо застосування торговельних обмежень і порушення міжнародних правил	Регулювання та спори

Джерело: складено за [2]

Отже, з економічної точки зору, міжнародні торгові конфлікти виникають тоді, коли одна або кілька держав застосовують інструменти торговельної політики, що обмежують вільну торгівлю та порушують баланс інтересів інших учасників світового ринку товарів і послуг. До таких інструментів належать мита, квоти, субсидії, антидемпінгові заходи, технічні бар'єри, санкції та інші форми протекціонізму.

Економічна природа міжнародних торгових конфліктів ґрунтується на обмеженості ресурсів та прагненні держав максимізувати національний добробут в умовах, в першу чергу, глобальної конкуренції (Рис. 1.1.). Оскільки жодна країна не володіє необмеженим доступом до всіх факторів виробництва – природних ресурсів, капіталу, технологій і трудових ресурсів то виникає необхідність їх ефективного використання та розподілу. Це викликає посилення конкурентної боротьби між державами за доступ до зовнішніх ринків збуту, джерел сировини та інвестиційних потоків.



Рисунок 1.1 Економічна природа міжнародних торгових конфліктів

Джерело: складено за [3]

В даному контексті країни активно використовують такі інструменти торговельної політики як тарифні та нетарифні обмеження, субсидії, квоти, що дають можливість підтримувати національних виробників та забезпечувати економічну безпеку. Водночас подібні дії досить часто можуть суперечити національним інтересам інших держав, що призводить до виникнення торгових конфліктів.

Окрім того, важливим чинником є нерівномірність економічного розвитку, яка проявляється у різному рівні технологічного прогресу, продуктивності праці та конкурентоспроможності. Це посилює асиметрію у міжнародній торгівлі та створює передумови для конфліктів, особливо між розвиненими країнами та тими, що розвиваються.

Таким чином, економічна природа торгових конфліктів є результатом взаємодії обмеженості ресурсів, глобальної конкуренції та державного регулювання, спрямованого на досягнення національних економічних інтересів.

Варто підкреслити, що торговельні війни як інструмент економічного протистояння найбільш притаманні провідним світовим економікам (зокрема США, Китаю, країнам Європейського Союзу), що зумовлено високим рівнем їх розвитку, наявністю широкого арсеналу впливових засобів та специфічними геополітичними обставинами, які обмежують застосування традиційних воєнних методів. Такі держави займають вагоме місце у світовій економіці та виступають лідерами у сферах промисловості, високих технологій, енергетики й фінансів, що дозволяє їм активно використовувати інструменти економічного тиску – митну політику, санкції, квотування та інші торговельні обмеження. Водночас історичний досвід, зокрема період «холодної війни», сприяв накопиченню значного військового та ядерного потенціалу, який формує систему стримування і фактично унеможлиблює прямі масштабні воєнні конфлікти між наддержавами. У даному контексті економічні санкції, обмеження експорту та технологічна ізоляція стають ключовими засобами реалізації їхніх політичних і стратегічних інтересів.

Кожна держава прагне захистити національних виробників, досягти позитивного торговельного сальдо, зберегти зайнятість населення та посилити свої позиції на світових ринках. Однак такі дії нерідко суперечать принципам вільної торгівлі, які базуються на скороченні бар'єрів і забезпеченні рівного доступу до міжнародних ринків [4].

Додатковим чинником виникнення торговельних конфліктів виступає нерівномірність економічного розвитку країн. Розвинені держави володіють ширшими можливостями для використання прихованих механізмів захисту внутрішніх ринків, тоді як країни, що розвиваються, часто зіштовхуються з дискримінаційними умовами участі у світовій торгівлі. Це поглиблює суперечності та підсилює конфліктний потенціал.

Сутність міжнародних торговельних конфліктів також полягає в їхній динамічності: вони здатні трансформуватися з локальних суперечок у масштабні торговельні війни, що мають відчутний вплив на глобальну економіку. У результаті такі конфлікти змінюють структуру світової торгівлі, впливають на рівень цін, логістичні ланцюги та напрямки інвестиційних потоків.

Отже, торговельні війни відображають бажання держав захищати власні національні економічні інтереси, зміцнювати геополітичне домінування та обмежувати можливі дії конкурентів. Вони стали механізмом досягнення стратегічних цілей у сучасному глобалізованому світі, де на противагу військовим конфліктам часто виступають економічні протистояння. Такі конфлікти стосуються стратегічно важливих галузей, як наприклад, високі технології, енергетика та військово-промисловий комплекс, та супроводжуються санкціями, митами, квотами чи іншими обмеженнями, які чинять вплив на економіки як країн-ініціаторів, так і їх опонентів [5]. На практиці, торговельна війна дозволяє державам відстоювати свої національні інтереси та демонструвати свою міць на світовій арені без ризику прямого збройного протистояння та стає ключовою формою конфлікту для найбільших держав, оскільки вона поєднує в собі економічну силу, політичний вплив і стратегічні цілі без прямої загрози військового зіткнення.

1.2. Форми реалізації торговельних обмежень у міжнародній економіці

У сучасній системі міжнародних економічних відносин держави активно застосовують різноманітні інструменти торговельних обмежень з метою захисту національних інтересів, підтримки внутрішніх виробників, регулювання платіжного балансу та забезпечення економічної безпеки. Такі заходи можуть мати як економічний, так і політичний характер і часто використовуються в

умовах загострення міжнародної конкуренції або торговельних конфліктів (Рис. 1.2).

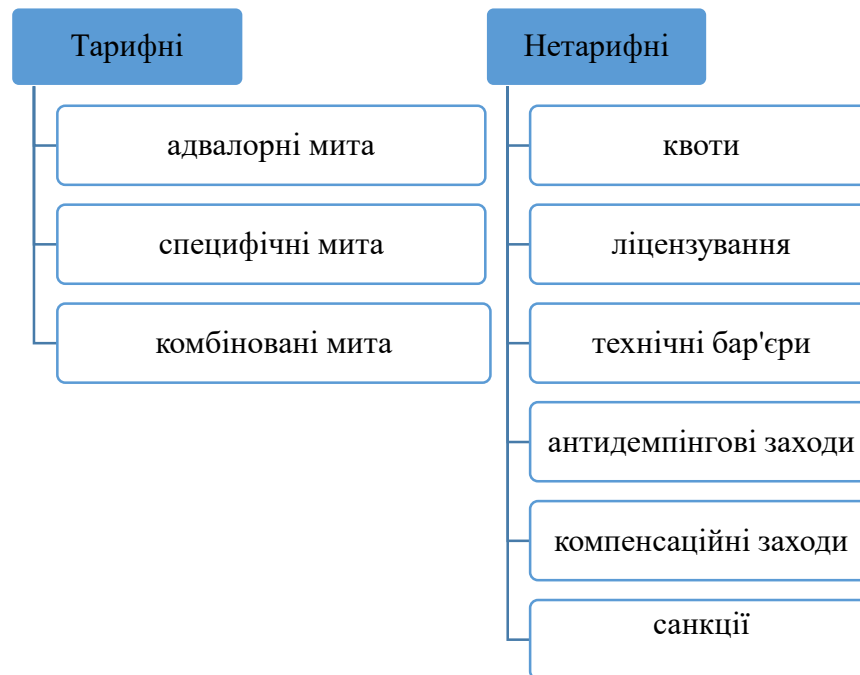


Рисунок 1.2. Інструменти торговельних обмежень

Джерело: складено за [6]

Варто зазначити, що науковці Зварич Р. [7] та Мазаракі А. [8] розрізняють дві основні форми торговельних війн в залежності від мотивів, цілей та заходів, які застосовуються, а саме наступальні та оборонні. Так, наступальна торговельна війна це форма економічного протистояння, яка ініційована країною, з метою досягнення власних стратегічних або економічних переваг через обмеження доступу до своїх внутрішніх ринків збуту або завдання значних економічних збитків країні-опоненту. В той час оборонна торговельна війна переважно направлена на захист національного ринку, промисловості чи економіки в цілому від агресивної поведінки іншої країни [8]. Основною відмінністю між наступальною та оборонною торговельною війною є характер дій та мотивації: а тому перша спрямована на досягнення переваг, а інша – переважно на захист.

Одним із найбільш поширених інструментів є тарифні обмеження, які передбачають встановлення митних зборів на імпорт або експорт товарів. Мита можуть бути адвалорними (у відсотках до вартості товару), специфічними (у фіксованій сумі за одиницю товару) або комбінованими. «Основне застосування

мита полягає в тому, щоб зробити іноземну продукцію дорогою та не вигідною на внутрішньому ринку, тим самим захищаючи національних товаровиробників, а також створити додаткові надходження для бюджету. Застосування тарифів дозволяє зменшити імпорт і стимулювати внутрішнє виробництво, проте водночас, як правило, спричиняє відповідні дії з боку суперника, що ще більше посилює торговельний конфлікт» [9].

Поряд із тарифами широко застосовуються нетарифні обмеження, серед яких важливе місце займають квоти. Квотування передбачає встановлення як кількісних, так і вартісних обмежень на обсяг імпорту чи експорту певних товарів протягом певного періоду часу (Рис. 1.3.).



Рисунок 1.3. Види квот

Джерело: складено за [10]

Імпортні квоти це встановлені обмеження на обсяг конкретного товару, який дозволено ввозити до країни. На відміну від митних тарифів, вони не забезпечують надходжень до державного бюджету, проте сприяють зменшенню конкуренції для національних виробників, обмежуючи доступ іноземної продукції на внутрішній ринок.

Внутрішні субсидії означають фінансову підтримку з боку держави для вітчизняних підприємств з метою зниження їхніх витрат виробництва. Це дає змогу продавати товари за нижчими цінами та підвищувати їхню конкурентоспроможність як всередині країни, так і на зовнішніх ринках.

Ще одним інструментом у торговельних протистояннях є девальвація валюти, яка передбачає цілеспрямоване зниження курсу національної валюти відносно іноземних. У результаті експорт стає дешевшим і більш привабливим для інших держав, тоді як імпорт, навпаки, дорожчає. Найбільш жорстким заходом вважається ембарго, тобто повна заборона на здійснення торгівлі з певною країною або щодо окремих товарів. Зазвичай воно супроводжується міжнародними санкціями, але водночас може мати негативні наслідки і для держави-ініціатора, зокрема через втрату зовнішніх ринків збуту

Ще одним важливим інструментом є ліцензування, яке передбачає надання державними органами спеціальних дозволів (ліцензій) на здійснення експортно-імпортних операцій (Табл. 1.2).

Таблиця 1.2. – Види ліцензування зовнішньоекономічної діяльності

Вид ліцензії	Сутнісна характеристика	Приклад використання
Генеральна	Діє протягом певного періоду без обмеження обсягів	Регулярний імпорт товарів
Разова	Видається на одну конкретну операцію	Одноразовий експорт обладнання
Індивідуальна	Для конкретного суб'єкта ЗЕД	Імпорт ліків
Глобальна	Дозволяє багаторазові операції з певними обмеженнями	Постійні поставки

Джерело: складено за [11]

Також ліцензії можуть бути автоматичними або неавтоматичними, і їх застосування часто поєднується з квотами для посилення контролю за торговельними потоками.

Значну роль відіграють також технічні бар'єри у торгівлі, до яких належать стандарти, сертифікаційні вимоги, санітарні та фітосанітарні заходи. Вони формально спрямовані на захист здоров'я населення та довкілля, проте на практиці можуть використовуватися як приховані інструменти обмеження щодо імпортних операцій.

Окрему категорію становлять антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи захисту. Антидемпінгове мито це особливий вид мита, «що справляється у разі ввезення на митну територію країни імпорту товару, що є об'єктом застосування антидемпінгових заходів. Демпінг являє собою продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами, які значно нижчі від їхньої собівартості або цін на

внутрішньому ринку виробника, що призводить до монополізації ринку, оскільки місцеві компанії часто не можуть конкурувати з такими низькими цінами. Після усунення конкурентів з ринку демпінгуюча сторона зазвичай підвищує ціни щоб компенсувати втрати» [12]. Компенсаційні заходи застосовуються для нейтралізації ефекту іноземних субсидій, а спеціальні захисні заходи – у разі різкого зростання імпорту.

Особливе місце серед інструментів торговельних обмежень займають економічні санкції, що застосовується державами або міжнародними організаціями з метою впливу на економічну, політичну чи військову поведінку іншої країни. Вони передбачають цілеспрямоване обмеження торговельних, фінансових або інвестиційних зв'язків із державою-об'єктом санкцій. Сутність економічних санкцій полягає у створенні економічного тиску через обмеження доступу до ринків, ресурсів, технологій або капіталу. Це змушує країну-адресата зазнавати економічних втрат і, відповідно, коригувати свою політику.

Санкції можуть мати такі форми:

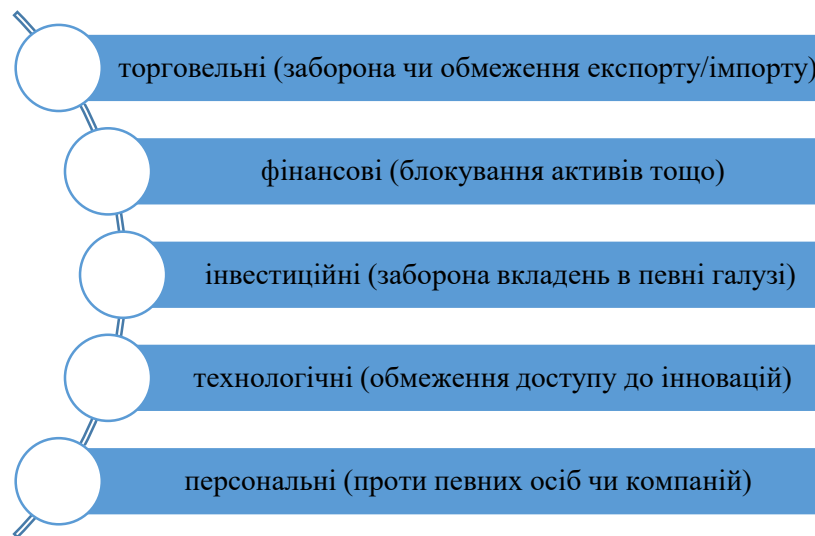


Рисунок 1.4. Форми санкцій

Джерело: складено за [13]

Таким чином, ключовою рисою торговельної війни є те, що вона зазвичай відбувається без офіційного оголошення. Це дає змогу країнам уникати формальних юридичних і політичних зобов'язань, подаючи такі заходи, як мита чи квоти, як інструменти захисту національних інтересів. Водночас подібні

конфлікти рідко залишаються обмеженими рамками двох держав: вони впливають на світові ринки та можуть спричиняти непередбачувані наслідки навіть для нейтральних країн, особливо в умовах тісної економічної взаємозалежності.

Часто торговельні війни є складовою ширших політичних протистоянь і використовуються для досягнення стратегічних або геополітичних цілей, маскуючись під економічну політику, зокрема під гасла підтримки національних виробників. Такі конфлікти мають схильність до ескалації через взаємні обмежувальні заходи сторін, що набувають характеру «ланцюгової реакції». Навіть після їх завершення негативні наслідки зберігаються тривалий час, адже відновлення порушених ланцюгів постачання та торговельних зв'язків потребує значних ресурсів і часу. Важливу роль при цьому відіграє інформаційний супровід, який використовується для обґрунтування дій держави.

Отже, різноманіття форм, інструментів і механізмів ведення торговельних війн свідчить про складність цього явища. До основних інструментів належать мита, квоти, субсидії, девальвація валюти, ембарго та інші заходи впливу на зовнішньоекономічну діяльність опонента. Вони можуть застосовуватися як окремо, так і в поєднанні – залежно від стратегічних цілей і рівня загострення конфлікту. Хоча їх головна мета полягає в послабленні економіки суперника, проте наслідки часто виходять за межі двосторонніх відносин, зачіпаючи треті країни, порушуючи міжнародні торговельні зв'язки та негативно впливаючи навіть на економіку держав, що ініціюють такі дії.

1.3. Роль СОТ у врегулюванні торгових суперечок

Глобалізація економічного життя людства призводить до зростання кількості і ускладнення функцій та задач міжнародних економічних організацій, які, крім організаційного забезпечення співпраці держав, що є їх членами, також

вирішують питання правового врегулювання міжнародних економічних відносин, міжнародного контролю, співпраці з іншими суб'єктами міжнародного права, вирішення міжнародних торговельних спорів.

Усе більш активну роль у вирішенні цих питань відіграє багатостороння торговельна система ГАТТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі) /СОТ (Світова організація торгівлі) (Табл.1.3). Заснуванням 1947 року Генеральної угоди з тарифів і торгівлі було започатковано формування багатосторонньої системи торгівлі товарами, яка мала забезпечити для суб'єктів підприємницької діяльності різних країн стабільне і передбачуване середовище, у якому вони можуть здійснювати торгівлю товарами на загальноприйнятих принципах справедливості й недискримінації.

Таблиця 1.3. – Роль СОТ у врегулюванні торгових суперечок

Функція СОТ	Суть функції	Значення для країн
Нормативне регулювання	Встановлення міжнародних правил торгівлі (угоди СОТ)	Забезпечує уніфіковані «правила гри»
Посередництво	Сприяння переговорам між сторонами конфлікту	Дає змогу уникнути ескалації
Врегулювання спорів	Механізм вирішення суперечок через спеціальні органи	Забезпечує справедливе вирішення
Контроль за виконанням	Моніторинг дотримання рішень	Підвищує відповідальність країн
Санкційний механізм	Дозвіл на застосування компенсацій або санкцій	Стимулює виконання рішень
Запобігання конфліктам	Прозорість політики та консультації	Зменшує ризик виникнення спорів

Джерело: складено за [13]

Угоди СОТ є досить важливими та заслуговують на збереження та функціонування багатосторонньої торговельної системи, але вони не мали б багато цілей, якби їх не дотримувалися держави-члени. Тому в 1995 році, можливо, як найважливіший результат Уругвайського раунду переговорів, було встановлено систему вирішення спорів між державами-членами. Забезпечуючи дотримання зобов'язань, що випливають з угоди СОТ, ця система допомагає запобігти негативним наслідкам невирішених міжнародних торговельних спорів та забезпечити баланс між «сильнішими» та «слабшими» членами СОТ. Усі правила та процедури для вирішення спорів містяться в документі «Домовленість про врегулювання спорів» (ДВС), який є Додатком 2 до всіх угод СОТ. Орган

СОТ, відповідальний за управління ДВС та нагляд за весь процес вирішення спорів, називається Органом з вирішення спорів. Цей орган складається з представників членів СОТ, а рішення органу повинні прийматися консенсусом усіх присутніх.

Суперечки в рамках СОТ стосуються переважно порушень Угоди СОТ, тобто, коли одна сторона вважає, що інша сторона порушує конкретні положення однієї або кількох угод СОТ, вона може ініціювати спір проти неї. Додаток 2 до Марракеської угоди регулює процес вирішення спорів.

Розуміючи правила та процедури управління вирішенням спорів інші країни можуть висловлювати свою зацікавленість у конкретному спорі та користуватися певними правами як третя сторона в спорі. Подібна процедура існувала в рамках ГАТТ, але Уругвайський раунд приніс кілька відмінностей. Були встановлені терміни для максимальної тривалості кожної фази, а також змінено спосіб прийняття вердикту. До Уругвайського раунду вердикт мав бути прийнятий консенсусом усіх членів, що призводило до блокування вердикту лише одним запереченням. Після Уругвайського раунду вердикт приймався автоматично, якщо не було консенсусу щодо його відхилення. Це означало, що будь-який член СОТ, який хотів заблокувати вердикт, мав переконати всіх інших членів у своїх причинах.

Врегулювання торговельних спорів у рамках Світової організації торгівлі здійснюється Органом з врегулювання спорів, коли Генеральна рада СОТ збирається у такій формі. Орган з врегулювання спорів має повноваження створювати групи з врегулювання спорів, затверджувати звіти груп, арбітражу або Апеляційного органу, контролювати виконання рекомендацій та рішень з попередніх звітів, а також санкціонувати справи про анулювання об'єктів у разі невиконання рекомендацій та рішень.

Поетапний механізм врегулювання торговельних спорів у межах Світової організації торгівлі представлено на наступному рисунку (Рис.1.5). Дана процедура є ключовим інструментом забезпечення дотримання міжнародних

торговельних правил і забезпечує вирішення конфліктів між країнами шляхом переговорів та юридично врегульованих рішень.

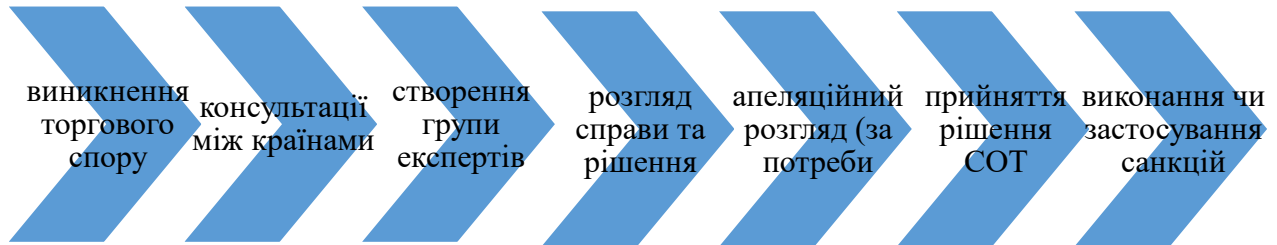


Рисунок 1.5. Механізм врегулювання торговельних спорів у межах СОТ

Джерело: складено за [13]

Як показано на рисунку, процес врегулювання торговельного спору починається з його виникнення між державами, зазвичай внаслідок порушення умов міжнародної торгівлі або застосування обмежувальних заходів (до прикладу митних обмежень).

Початковим етапом є проведення консультацій між сторонами, під час яких країни намагаються самостійно досягти компромісного рішення без залучення додаткових інституційних механізмів. У разі якщо домовленості не вдається досягти, формується спеціальна група експертів, що здійснює детальний моніторинг ситуації.

Подальшим кроком є розгляд справи та винесення рішення в контексті норм міжнародного торговельного права. У випадку незгоди однієї зі сторін, можливим є апеляційний перегляд, який дозволяє перевірити обґрунтованість попереднього рішення.

По завершенню всіх процедур приймається остаточне рішення СОТ, яке буде обов'язковим для виконання сторонами конфлікту. Заключним етапом є впровадження рішення або, у разі його невиконання, застосування санкцій чи компенсаційних заходів.

Слід зазначити, що СОТ задіює специфічні процедури для урегулювання торговельних спорів у специфічних сферах, зокрема таких як субсидії та

компенсаційні заходи, здійснюючи прискорений розгляд випадків, що впливають на конкурентоздатність та антидемпінгові заходи, що стосуються порушень чесної торгівлі через демпінгову діяльність [14]. Розглянемо кількість заявок на консультації до СОТ в табл. 1.4.

Таблиця 1.4. – Заявки на консультування до СОТ 1995-2025рр.

Період	Характеристика	Кількість заявок
1995–1999	Активне зростання	25-50 щороку
2000–2009	Стабільний рівень	23-37
2010–2015	Спад активності	8-20
2016–2025	Помірна активність	10-30
Разом (1995–2025)		631

Джерело: складено за [13]

Заявки на консультації до СОТ є ключовим індикатором інтенсивності міжнародних торговельних конфліктів. Найбільша активність спостерігалась у перші роки функціонування організації, що пояснюється адаптацією держав до нових правил глобальної торгівлі. У подальшому кількість спорів стабілізувалась, а після 2010 року – частково знизилась, що пов'язано як із політичними факторами, так і кризою механізму врегулювання спорів СОТ.

Отже, Світова організація торгівлі виконує провідну функцію у врегулюванні міжнародних торговельних конфліктів. Її інституційні механізми дають змогу розв'язувати спори мирним шляхом відповідно до встановлених міжнародних норм. СОТ виступає платформою для переговорного процесу, сприяє досягненню взаємоприйнятних рішень і гарантує неупереджений розгляд справ із залученням незалежних експертів. Водночас система СОТ не позбавлена недоліків: її результативність нерідко залежить від політичних чинників і різночитань у тлумаченні правил.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТА ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ НАСЛІДКІВ ТОРГОВИХ КОНФЛІКТІВ

2.1. Основні сучасні торгові конфлікти та їх характеристика

В сучасних умовах глобалізації міжнародна торгівля є одним із ключових факторів економічного розвитку держав. Проте активізація зовнішньоекономічних зв'язків часто супроводжується загостренням конкуренції між країнами, що нерідко призводить до торгових конфліктів. Такі конфлікти є досить складним і багатогранним явищем, що відбиває суперечності національних економічних інтересів, інтересів транснаціональних корпорацій та інтеграційних об'єднань.

Сучасні торгові конфлікти характеризуються застосуванням різноманітних інструментів впливу, серед яких важливе місце займають тарифні та нетарифні обмеження, антидемпінгові заходи, економічні санкції та технічні бар'єри у торгівлі. Особливого значення вони набувають у контексті трансформації світової економіки, посилення протекціоністських тенденцій та зростання ролі геополітичних чинників.

В контексті зростання ролі торгових конфліктів у сучасній світовій економіці, доцільним є розгляд найбільш значущих із них (Рис.2.1), які мають суттєвий вплив на міжнародну торгівлю та глобальні економічні процеси.

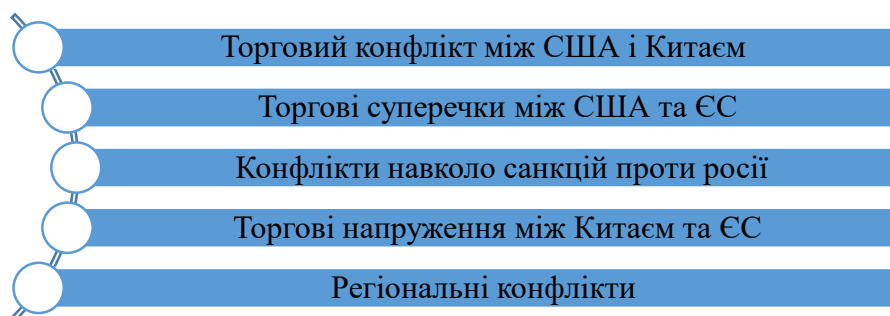


Рисунок 2.1. Основні сучасні торгові конфлікти

Джерело: складено автором

Одним із найбільш масштабних та впливових сучасних торгових конфліктів є протистояння між США та Китаєм, яке суттєво впливає на розвиток світової економіки. Даний конфлікт загострився ще у 2018 році та охоплює широкий спектр економічних і технологічних питань.

Сполучені Штати Америки та Китайська Народна Республіка сьогодні є найбільшими «торговельними партнерами» світу. Обсяг двосторонньої торгівлі цих двох великих економік, серед яких одна вже тривалий час є економічним лідером, а друга – претендує на нього в перспективі, перевищує обсяг двосторонньої торгівлі будь-яких інших національних економік. Ресурсне забезпечення, масштаби національних економік та, відповідно, місткі споживчі ринки зробили торгівлю між цими країнами взаємовигідною [15].

Основною причиною конфлікту є значний торговий дисбаланс між країнами, що проявляється у переважанні китайського експорту над імпортом зі США (Табл. 2.1). Американська адміністрація розцінює це як загрозу національній економіці і намагається скоротити дефіцит торгового балансу. Проте важливим чинником є технологічне суперництво, що пов'язане з боротьбою за лідерство у сферах високих технологій, зокрема у виробництві мікрочипів, телекомунікацій та штучного інтелекту.

Таблиця 2.1. – Основні показники торговельних відносин США–Китай
2017-2025рр.

Показник	2017	2019	2022-2025
Експорт США до Китаю, млрд дол.	130	106	150-160
Імпорт США з Китаю, млрд дол.	505	452	420-450
Дефіцит торгового балансу США, млрд дол.	375	345	260-300
Середній рівень мит США на китайські товари, %	3-4	19-21	19
Середній рівень мит Китаю на товари США, %	8	21	20
Обсяг взаємної торгівлі, млрд дол.	635	558	600

Джерело: складено автором за [16]

Як видно з даних табл. 2.1, у період загострення торгового конфлікту спостерігається зниження обсягів експорту США до Китаю та скорочення загального товарообігу між країнами у 2019 році. Водночас значно зросли рівні мит з обох сторін, що свідчить про активне використання протекціоністських заходів. У наступні роки простежується часткове відновлення торгівлі, однак рівень тарифних обмежень залишається високим, що продовжує впливати на структуру міжнародної торгівлі.

«З огляду на сучасні геополітичні, економічні та технологічні тенденції, прогнозується еволюція стратегічної конкуренції між двома США та Китаєм, яка буде поєднувати елементи конфронтації та обмеженого співробітництва. Окремо варто врахувати потенційні точки напруженості, такі як Тайванська проблема, технологічне суперництво та конкуренція у сфері впливу в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. А тому в найближче десятиліття відносини між США і Китаєм, ймовірно, будуть визначатися логікою стратегічної конкуренції, зрівноваженої прагненням уникнути прямої конфронтації. Формується нова архітектура міжнародних відносин, у якій ключову роль відіграватимуть не лише традиційні інституції, а й нові формати гео економічної та технологічної взаємодії. Від здатності обох сторін зберігати баланс між конкуренцією і співпрацею залежатиме безпека та стабільність глобальної системи у XXI столітті» [15].

Не менш актуальним торговим конфліктом сучасності є торгові суперечки між США та ЄС, що є прикладом сучасного економічного конфлікту між розвиненими країнами, які водночас є політичними та військовими союзниками. Вони виникають здебільшого через розбіжності у торговій політиці, захисті внутрішніх ринків і конкуренції між великими корпораціями. До основних причин таких конфліктів належать:

- запровадження мит (наприклад, мита США на європейську сталь та алюміній);
- державна підтримка окремих компаній (як у випадку багаторічного авіабудівного спору між Boeing і Airbus);

- різні стандарти та правила торгівлі тощо.

Такі суперечки мають обмежений характер і не переходять у політичне чи військове протистояння і водночас демонструють, що навіть між партнерами існує економічна конкуренція, яка є нормальною частиною глобальної торгівлі.

Конфлікти навколо санкцій проти Росії є прикладом геополітичного та економічного протистояння [17], що виник у відповідь на порушення міжнародного права (агресію в Криму, на Донбасі та повномасштабне вторгнення). Вони охоплюють обмеження від США, ЄС, Канади та інших країн, суттєво впливаючи на фінансовий, енергетичний та технологічний сектори, а також глобальні ланцюги постачання.

Застосований до РФ санкційний тиск сьогодні має значний негативний вплив на її економіку, зокрема міцність російської грошової одиниці, приплив іноземних фінансових інвестицій, сучасних технологій, промислового обладнання тощо. «Це поступово виснажує її спроможності. Проте, варто зазначити, ці заходи є не настільки дієвими, щоби відразу змусити нападника негайно зупинити агресивну поведінку. Отримання очікуваного результату від запроваджених санкцій та обмежень потребує значного часового проміжку, що зумовлюється практикою санкційної політики, яка зазвичай не передбачає досягнення поставлених цілей у короткий термін. Первинні санкції здебільшого становлять превентивний захід, вони окреслюють наміри сторони, яка запроваджує їх до порушника» [18].

Незважаючи на те, що РФ виключено зі значної частини світової економіки, а активи на сотні мільярдів доларів заморожено, її фінансова стійкість виявилася напорчуд сильною завдяки величезній частці країни у світовому енергетичному секторі та секторі критично важливих мінералів [19]. Запроваджені обмеження змусили РФ шукати інші ринки збуту підсанкційних товарів і сировини. Так, зросла частка товарообігу з Китаєм, КНДР, Індією. Окрім того, щодо товарів, технологій і послуг, доступ до яких обмежено внаслідок запроваджених санкцій, росія напрацювала шляхи обходу таких заборон, у тому числі й через треті країни та іноземні приватні компанії.

Таким чином, цей конфлікт демонструє, як економічні санкції стали важливим інструментом впливу у сучасній міжнародній політиці без прямого військового зіткнення між багатьма країнами.

Торгові напруження між Китаєм та Європейським Союзом останнім часом посилюються через суперечки щодо державних субсидій, розвитку електромобільної галузі та доступу до передових технологій. ЄС висловлює стурбованість тим, зокрема що китайські виробники отримують значну підтримку від держави, що створює нерівні умови конкуренції на європейському ринку. У відповідь Євросоюз часто ініціює антидемпінгові позови та може запроваджувати додаткові мита на імпорт китайських товарів, особливо електромобілів. Такі кроки призводять до загострення економічних відносин між сторонами та впливають на глобальні ланцюги постачання і світову торгівлю в цілому.

Не менш важливим проявом сучасних торгових протистоянь є регіональні конфлікти, оскільки вони часто виникають через змагання за ресурси, ринки збуту та економічний вплив. Такі конфлікти включають суперечки між країнами або економічними блоками щодо контролю над стратегічними галузями, транспортними шляхами чи сировиною. Наприклад, напруження в окремих регіонах світу може призводити до запровадження санкцій, обмеження торгівельної діяльності або розриву економічних зв'язків, що негативно впливає на світову торгівлю. Як наслідок регіональні конфлікти не лише загострюють політичні взаємини, але й стають інструментом економічного тиску між державами.

Отже, сучасні торгові конфлікти є складним і багатогранним явищем, що охоплює як економічні, так і політичні аспекти взаємовідносин між державами. Вони проявляються у вигляді тарифних обмежень, антидемпінгових заходів, санкцій та регіональних протистоянь, які впливають на глобальні ланцюги постачання і світову економіку загалом.

2.2. Аналіз впливу торгових конфліктів на світову торгівлю товарами і послугами

У сучасних умовах глобалізації світова торгівля товарами і послугами відіграє ключову роль у розвитку світової економіки, забезпечуючи взаємозв'язок між країнами та сприяючи економічному зростанню. Проте поряд із цим зростає кількість торгових конфліктів, які виникають через суперечності у сфері економічних інтересів, доступу до ринків, технологій і ресурсів. Такі конфлікти суттєво впливають на обсяги та структуру світової торгівлі товарами і послугами, спричиняють зміну торговельних потоків і створюють нові виклики для міжнародної економічної системи. Саме тому аналіз їхнього впливу (Рис. 2.2) є важливим для розуміння сучасних тенденцій розвитку світового господарства.

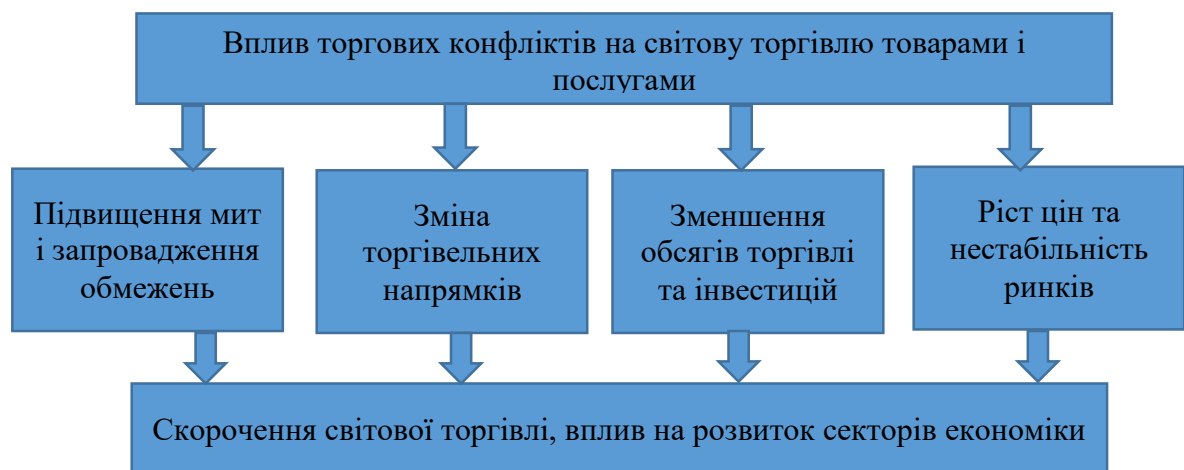


Рисунок 2.2. Вплив торгових конфліктів на світову торгівлю товарами і послугами

Джерело: складено автором

Вплив торгових війн для світової економіки можна поділити на короткостроковий та довгостроковий. У короткостроковій перспективі впровадження торговельних бар'єрів загалом досягає мети захисту вітчизняного бізнесу. Але у торговельній війні інша країна неодмінно може також ввести заходи у відповідь, нав'язуючи власну протекціоністську політику. «Більшість економістів загалом сходяться на думці, що в довгостроковій перспективі торгіві

війни завдають шкоди економіці, сповільнюють ріст ВВП і загалом роблять країну менш конкурентоспроможною на міжнародному ринку. Основною ідеєю цього є концепція порівняльної переваги, тобто коли уряд робить імпорт продукції дорожчим, частина цих вищих витрат перекладається на споживача» [20].

Останніми роками у світовій економіці спостерігається чітка тенденція до зростання протекціонізму та застосування антидемпінгових заходів. За даними міжнародних організацій, зокрема Світової організації торгівлі, у 2022–2024 роках кількість нових торговельних обмежень (мит, квот, субсидій) суттєво перевищила кількість заходів з лібералізації торгівлі. Наприклад, щороку фіксується понад 2–3 тисячі нових протекціоністських заходів у світі, тоді як скасування обмежень відбувається значно повільніше.

Таблиця 2.2. – Динаміка та особливості протекціонізму в світовій економіці (2022-2024рр.)

Рік	Кількість протекціоністських заходів	Сутнісна характеристика заходів
2022	понад 2 500	Зростання після пандемії COVID-19; активне застосування мит, субсидій та експортних обмежень; вплив енергетичної кризи
2023	понад 3 000	Посилення економічного націоналізму; активне використання промислових субсидій; підтримка внутрішніх виробників
2024	3 200–3 500	Розширення обмежень у сфері високих технологій (чіпи, електромобілі); загострення торгових суперечок між провідними економіками

Джерело: складено автором за [21]

Щодо демпінгу, то за статистикою Європейської комісії, лише ЄС щороку відкриває десятки антидемпінгових розслідувань, причому найбільша їх частка припадає на імпорт із Китаю. У 2023 році діяло понад 150 антидемпінгових заходів ЄС, спрямованих на захист внутрішнього ринку. Аналогічні тенденції спостерігаються і в США та інших розвинених країнах.

Загалом, за оцінками аналітичних центрів, частка світової торгівлі, що підпадає під різного роду обмеження, уже перевищує 10–15%, що свідчить про поступовий відхід від політики вільної торгівлі. Це підтверджує посилення

економічної конкуренції між країнами та використання торгових інструментів як засобу захисту національних інтересів.

Ведення торговельних війн та встановлення торговельних бар'єрів має свої плюси та мінуси, а саме:

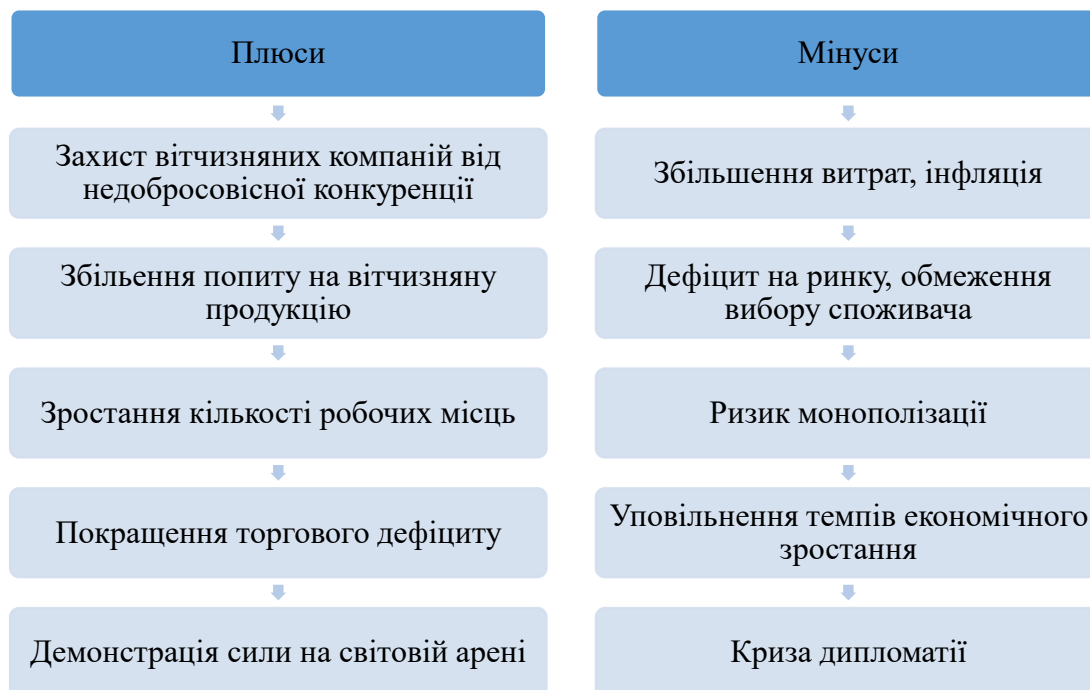


Рисунок 2.3. Плюси і мінуси торговельних війн та встановлення торговельних бар'єрів

Джерело: складено автором за [22]

Питання переваг і недоліків торговельних війн уже тривалий час залишається предметом гострих дискусій. Прибічники протекціонізму вважають, що виважена державна політика може створити конкурентні переваги для національної економіки. Обмеження імпорту, на їхню думку, стимулює розвиток внутрішнього виробництва, сприяє зростанню зайнятості та допомагає зменшити торговельний дефіцит. Також високі тарифи й торговельні конфлікти нерідко розглядаються як ефективний інструмент протидії країнам, що ведуть недобросовісну або неетичну торговельну діяльність.

Водночас опоненти наголошують, що протекціонізм у довгостроковій перспективі може завдати шкоди тим, кого покликаний захищати: він стримує розвиток ринків, гальмує економічне зростання та обмежує культурний обмін. Для споживачів це може означати звуження асортименту товарів або навіть їхній

дефіцит, якщо національні виробники не здатні повноцінно замінити імпорт. Виробники ж стикаються зі зростанням витрат через подорожчання сировини. У результаті торговельні війни часто призводять до підвищення цін, здорожчання промислової продукції та посилення інфляційного тиску, що негативно відбивається на економіці загалом.

Мита, квоти та інші торговельні обмеження істотно впливають на формування цін як на світових, так і на внутрішніх ринках. Цей вплив може проявлятися безпосередньо або опосередковано й нерідко має непередбачувані наслідки для виробників і споживачів. Найочевиднішим результатом торговельних конфліктів є подорожчання імпортової продукції. Запровадження мит підвищує її кінцеву вартість, що особливо відчутно для товарів, які не виробляються в достатніх обсягах усередині країни або мають конкурентні переваги іноземного походження.

Зростання цін на імпортні комплектуючі та сировину, своєю чергою, підвищує виробничі витрати національних підприємств. Додатково, встановлення квот та інших обмежень на імпорт призводить до звуження асортименту товарів на внутрішньому ринку. Загалом це супроводжується ширшими економічними наслідками: впливом на ціни, валютний курс, ринок праці та бізнес-середовище, зниженням ВВП і темпів економічного зростання, погіршенням інвестиційного клімату, перерозподілом ресурсів і зміною логістичних маршрутів та ринків збуту.

Не менш визначним є вплив торгових війн на ринок праці та підприємництво. «У короткостроковій перспективі, торговельні війни зазвичай призводять до втрати робочих місць у галузях, зорієнтованих на експорт, через зниження попиту на їх продукцію за кордоном. До прикладу, якщо інша країна вводить санкції або мита на товари, виготовлені в певній країні, то з часом підприємства скоротять персонал через зменшення попиту. Також зменшення імпорту часто призводить до дефіциту необхідних сировинних матеріалів, що впливає на зайнятість у певному виробничому секторі. Проте у довгостроковій перспективі очікується поява нових робочих місць у секторах, які захищені

протекціоністськими інструментами, проте їх утворенню потрібно багато часу та адаптації економіки. Для бізнесу торговельні війни створюють невизначеність, що змушує компанії переглядати свої стратегії, скорочувати інвестиції або змінювати ланцюги постачання. Економікам необхідно значний час і ресурси, щоб адаптуватися до нових умов, викликаних такими конфліктами» [23].

Отже, торговельні конфлікти суттєво впливають на розвиток світової торгівлі товарами і послугами, спричиняючи як короткострокові, так і довгострокові наслідки. Вони призводять до скорочення обсягів міжнародної торгівлі, порушення усталених ланцюгів постачання та зростання невизначеності на глобальних ринках. Водночас такі конфлікти стимулюють переорієнтацію торговельних потоків, пошук нових партнерів і трансформацію економічних зв'язків між країнами. У підсумку їхній вплив є комплексним і неоднозначним: поряд із негативними ефектами для глобальної економіки вони можуть виступати каталізатором структурних змін у міжнародній торгівлі.

2.3. Наслідки торгових конфліктів для третіх країн

Торгові конфлікти між провідними економіками світу зазвичай мають значний вплив не лише на безпосередніх учасників протистояння, але й на треті країни, що опиняються втягнутими у глобальні економічні трансформації. Такі наслідки можуть бути як негативними, так і позитивними, в залежності від структури економіки, рівня відкритості та інтегрованості країни до світових ринків (Таблиця 2.3.).

Варто зазначити, що одним із ключових негативних ефектів є порушення усталених ланцюгів постачання. Коли великі економіки, світові лідери, вводять взаємні торгові обмеження, транснаціональні компанії змушені переглядати свої виробничі та логістичні стратегії. Все це може призвести до зниження обсягів

експорту третіх країн, особливо якщо вони виступають постачальниками сировини або комплектуючих для конфлікуючих сторін.

Таблиця 2.3. – Позитивні та негативні наслідки торгових конфліктів для третіх країн

Позитивні наслідки	Зростання експорту – країни, що не беруть безпосередньої участі в торговому конфлікті, можуть наростити експорт товарів на ринки країн-учасниць конфлікту, замінюючи дорожчу продукцію, яка попала під мита
	Релокація виробництва передбачає можливе переміщення виробничих потужностей з країн, що воюють, у треті країни. Так, до прикладу, у 2024-2026 роках компанії активно переносять виробництво електроніки та текстилю з Китаю до В'єтнаму, Таїланду, Малайзії, Індії та Мексики
	Інвестиційні можливості, а саме країни з більш вигідним географічним розташуванням або укладеними угодами про зону вільної торгівлі стають привабливішими для інвестицій
Негативні наслідки	Зменшення загальних обсягів торгівлі, оскільки тарифи підвищують ціни на товари, що призводить до зниження попиту та зменшення темпів світового економічного зростання
	Порушення ланцюгів постачання, в зв'язку з чим виробники змушені шукати нових постачальників, що впливає на витрати та створює певні логістичні проблеми
	Технологічна фрагментація, що проявляється в обмеженні на експорт технологій та змушує треті країни вибирати технологічні стандарти, які значно стримують їх розвиток
	Інфляційний тиск, оскільки зростання мит обов'язково призводить до зростання цін на кінцеву продукцію для споживачів по всьому світу

Джерело: складено автором за [24]

Узагальнюючи наведені в таблиці дані, можна зробити висновок, що вплив торгових конфліктів на треті країни є неоднозначним і має як позитивні, так і негативні прояви. З одного боку, такі країни отримують додаткові можливості для нарощення експорту, залучення іноземних інвестицій та інтеграції у глобальні виробничі ланцюги за рахунок перерозподілу торговельних потоків і релокації виробництва. З іншого боку, торгові конфлікти спричиняють скорочення загальних обсягів світової торгівлі, порушення ланцюгів постачання, посилення технологічної фрагментації та інфляційний тиск, що негативно впливає на економічну стабільність навіть тих країн, які не є безпосередніми учасниками протистояння. Отже, хоча треті країни можуть отримувати певні

короткострокові вигоди, у довгостроковій перспективі домінують ризики, пов'язані з підвищенням невизначеності та уповільненням розвитку світової економіки.

Також торгові конфлікти часто спричиняють загальне сповільнення світової економіки. Зниження обсягів міжнародної торгівлі, нестабільність валютних курсів та падіння інвестиційної активності негативно впливають на економічне зростання третіх країн, особливо тих, що залежать від зовнішніх ринків. Водночас існують і потенційні вигоди. Зокрема, треті країни можуть отримати нові можливості для експорту, заміщуючи товари, які підпадають під обмеження в рамках конфлікту. Так, наприклад, якщо одна країна обмежує імпорт продукції з іншої, альтернативні постачальники можуть зайняти вільну нішу. Це стимулює розвиток окремих галузей економіки та сприяє диверсифікації торговельних зв'язків.

Окрім того, торгові конфлікти можуть сприяти переорієнтації інвестиційних потоків. Компанії, прагнучи уникнути тарифних бар'єрів, можуть переносити виробництво до третіх країн, що створює нові робочі місця та сприяє технологічному розвитку. Однак такий ефект часто має тимчасовий характер і залежить від стабільності економічної політики країни-реципієнта.

Поряд із загальними теоретичними висновками щодо впливу торгових конфліктів на треті країни, доцільно перейти до розгляду конкретних прикладів, які наочно ілюструють отримані ними вигоди. Практичний аналіз дозволяє краще зрозуміти механізми перерозподілу торговельних потоків, релокації виробництва та залучення інвестицій у реальних економічних умовах. Особливу увагу варто приділити країнам, які змогли ефективно використати нові можливості, зокрема через нарощення експорту, інтеграцію у глобальні ланцюги доданої вартості та покращення своїх конкурентних позицій на світовому ринку.

1. Переорієнтація експорту під час торгового конфлікту США–Китай. Під час торгового протистояння між США та Китай 2018–2020 рр. Китай запровадив мита на американську сою. Як наслідок:

- Бразилія значно збільшила експорт сої до Китаю, фактично замістивши американських постачальників;

- Аргентина також отримала вигоду через зростання попиту на агропродукцію.

Тобто дане протистояння призвело до зростання доходів аграрного сектору цих країн.

2. Зростання виробництва електроніки у Південно-Східній Азії. Через запровадження високих мит і ризики ведення підприємницької діяльності в Китаї багато компаній почали переносити виробництво в інші країни:

- В'єтнам став одним із головних бенефіціарів, залучивши при цьому інвестиції у виробництво електроніки та текстилю;

- Малайзія та Таїланд отримали нові виробничі потужності. Все це однозначно сприяло створенню робочих місць і зростанню ВВП.

3. Заміщення металургійної продукції. Після запровадження мит США на сталь та алюміній у 2018 році:

- Туреччина та Південна Корея частково переорієнтували експорт на інші збутові ринки;

- деякі країни здобули можливість збільшити поставки до регіонів, де виник дефіцит.

4. У контексті глобальних торгових напружень:

- Україна збільшила експорт кукурудзи та пшениці до Китаю, частково заміщуючи американську продукцію;

- українські металургійні підприємства здобули нові ринки збуту в умовах перерозподілу глобальних потоків;

- поява можливостей для IT-аутсорсингу через релокацію бізнесу з Азії.

5. Енергетичний сектор. В результаті торгових суперечок і санкцій:

- росія збільшила експорт енергоносіїв до Китаю після обмежень щодо інших постачальників;

- Катар отримав додаткові можливості на ринку скрапленого газу[25].

Слід зазначити, що для України, як відкритої економіки, торгові конфлікти між провідними державами мають змішаний вплив. З одного боку, виникають можливості для розширення експорту аграрної продукції та металургії. З іншого – підвищується вразливість до зовнішніх шоків, що вимагає гнучкої економічної політики та активної участі у міжнародних торговельних угодах.

Отже, наслідки торгових конфліктів для третіх країн є багатовимірними та залежать від багатьох факторів. Ефективна адаптація до таких викликів потребує стратегічного підходу до зовнішньоекономічної політики, диверсифікації ринків збуту та зміцнення внутрішньої економічної стійкості.

2.4. Рекомендації для держав щодо адаптації до умов торгових протистоянь

Російсько-українська війна, жорсткі заяви Китаю щодо Тайваню та протекціоністський курс Дональда Трампа, зокрема запровадження тарифних обмежень, фактично перервали етап активного міжнародного співробітництва й економічної лібералізації, повернувши світову систему до рис, притаманних холодній війні та біполярному устрою. Повномасштабне вторгнення росії в Україну стало новим етапом глобального протистояння, сприяючи консолідації західних держав навколо НАТО та посиленню напруженості у відносинах з авторитарними режимами. Водночас Китай активізував жорстку риторику щодо Тайваню, що додатково загостило міжнародну ситуацію. Сукупність цих чинників сформувала підґрунтя для нового геополітичного розколу, в межах якого демократичні країни протистоять автократичним. У результаті міжнародні відносини знову набули ознак поляризації, характерних для періоду холодної війни.

У сучасних умовах загострення міжнародних торгових конфліктів державам необхідно формувати гнучку та проактивну економічну політику, спрямовану на мінімізацію ризиків і використання нових можливостей (Рис.2.4.).

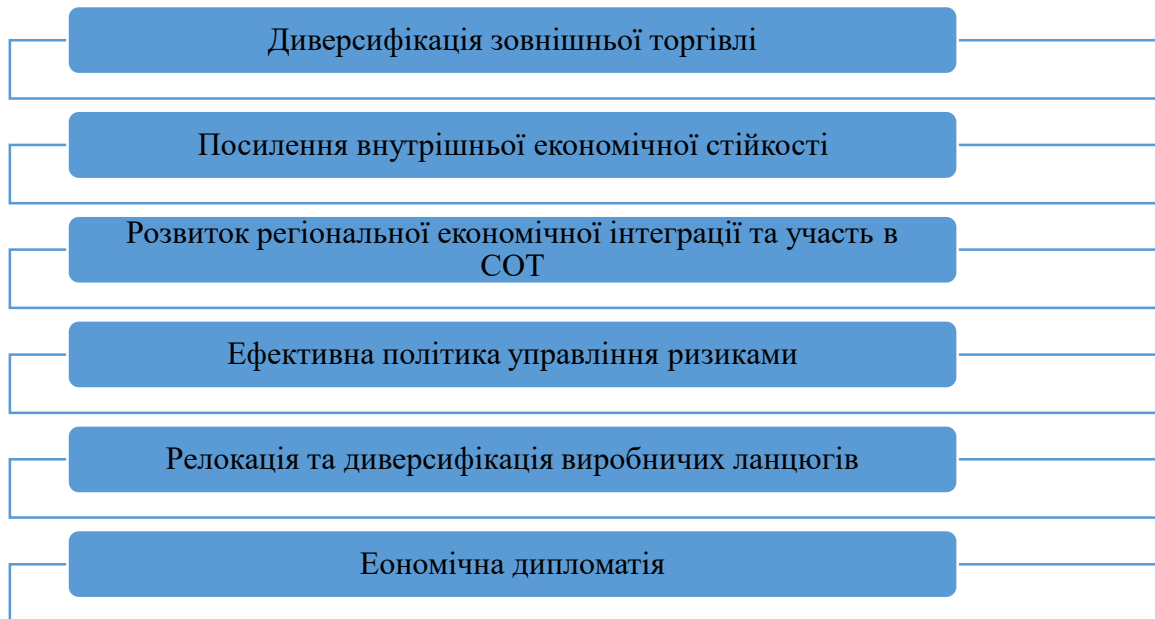


Рисунок 2.4. Пріоритетні напрями адаптації держав до умов торгових протистоянь

Джерело: складено автором

Одним з важливих напрямів адаптації держав до умов торгових протистоянь є диверсифікація зовнішньої торгівлі. Диверсифікація зовнішньої торгівлі є по суті одним із інструментів управління зовнішньоторговельною діяльністю та забезпечення зовнішньоторговельної безпеки. Зменшення залежності від окремих ринків або торговельних партнерів дозволяє знизити вразливість до тарифних обмежень, санкцій чи політичного тиску. Державам доцільно розширювати географію експорту та імпорту, а також розвивати нові торговельні зв'язки.

Диверсифікацію зовнішньої торгівлі можна проводити за напрямами потоків товарів, послуг та за структурою. Так, за напрямами здійснення зовнішньоторговельної діяльності можемо класифікувати:

- диверсифікацію експорту;
- диверсифікацію імпорту.

За структурою зовнішньоторговельної діяльності виокремлюємо:

- товарну диверсифікацію;
- географічну диверсифікацію.

Також товарна диверсифікація може бути таких видів:

– «вертикальна диверсифікація зовнішньої торгівлі, яка характеризується зв'язками, переходами між секторами економіки, реалізацією зовнішньоторговельної діяльності в різних галузях. Її розвиток сприяє економічній активності у сфері обробки продукції, маркетингу та інших супровідних послуг; може розширити ринкові можливості та сприяти економічному зростанню, оскільки оброблені товари мають додану вартість;

– горизонтальна диверсифікація відбувається в рамках одного сектора економіки країни; її розвиток полягає в розширенні зовнішньоторговельної діяльності, наприклад, шляхом додавання нових товарів до існуючої номенклатури в межах однієї товарної групи з метою пом'якшення несприятливого впливу кон'юнктури світових ринків;

– діагональна диверсифікація полягає в реалізації зовнішньоторговельної діяльності як в розрізі різних галузей, так і в широкому спектрі зовнішньої торгівлі в рамках одного сектору. Її розвиток є важливим в цілому для національної економіки, хоча, зрозуміло, що й такий напрям диверсифікації реалізується насамперед на рівні суб'єктів господарської діяльності» [26].

Кожен із цих видів сприятиме розширенню ринкових можливостей, зменшенню ризиків залежності від окремих товарів або ринків, а також підвищенню конкурентоспроможності. Зокрема, розвиток переробної галузі та супутніх послуг забезпечує створення доданої вартості, що позитивно впливає на економічне зростання. Таким чином, комплексне застосування різних форм диверсифікації дозволяє країні більш ефективно адаптуватися до змін світової кон'юнктури та забезпечувати стабільний розвиток зовнішньої торгівлі.

Не менш важливим кроком щодо адаптації є посилення внутрішньої економічної стійкості, зокрема через підтримку національного виробництва, інновацій та стратегічних галузей. Інвестиції в технології, інфраструктуру та людський капітал підвищують конкурентоспроможність економіки в умовах глобальної нестабільності.

З огляду на стратегічну роль людського капіталу в процесах економічної трансформації, особливо в умовах післякризового та повоєнного відновлення, а також в контексті світових торгових протистоянь актуально вивчати функціональні особливості та взаємозалежності інноваційної та інвестиційної політики як взаємодіючих інструментів державного впливу та розвивати їх застосування. «Їх координація та узгоджена дія створюють необхідні передумови для форсування розвитку людського капіталу, забезпечуючи як інтелектуальне оновлення економіки, так і матеріально-ресурсне підґрунтя для реалізації нових освітніх, наукових та технологічних проєктів» [27].

Окрему увагу слід приділяти розвитку регіональної економічної інтеграції, що зазвичай зменшує ймовірність торгових конфліктів, і це відбувається через кілька взаємопов'язаних механізмів (Рис. 2.5):

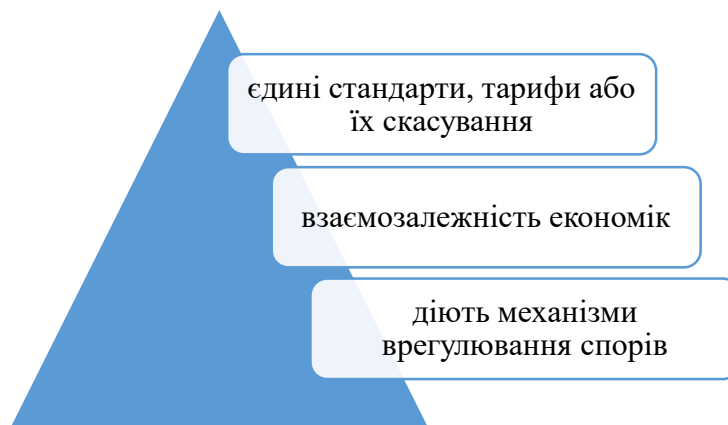


Рисунок 2.5. Переваги регіональної економічної інтеграції в контексті адаптації до умов торгових протистоянь між країнами

Джерело: складено автором

Так:

- по-перше, країни в межах інтеграційних об'єднань домовляються про спільні правила торгівлі: єдині стандарти, тарифи або їх скасування. Це зменшує простір для суперечок, бо правила стають прозорими і однаковими для всіх учасників;

- по-друге, інтеграція створює взаємозалежність економік. Коли країни по суті залежать одна від одної в експорті, імпорті чи інвестиціях, конфлікти стають

економічно не вигідними. Наприклад, порушення торгівлі може зашкодити одразу кільком сторонам, тому держави більше схильні до компромісів;

- по-третє, у таких об'єднаннях, як правило, діють механізми врегулювання спорів. Так до прикладу, у межах Світової організації торгівлі (СОТ) існують процедури розгляду торгових суперечок, що дозволяє вирішувати їх у правовому полі, а не через економічний тиск чи «торгові конфлікти».

Також важливо підкреслити ще один фактор, а саме гармонізацію політик. Це прослідковується в тому, що країни узгоджують митну, податкову, технічну політику, що зменшує непорозуміння та звинувачення у недобросовісній конкуренції.

Ще інтеграція сприяє зростанню довіри і політичного діалогу. Часті контакти між урядами, бізнесом і інституціями знижують напруження і допомагають вирішувати проблеми ще до того, як вони переростуть у конфлікти.

Проте важливо розуміти, що інтеграція не усуває всі конфлікти повністю, проте в цілому може перевести їх у більш цивілізовану, переговорну площину.

Впровадження ефективної політики управління ризиками суттєво підвищує здатність держав адаптуватися до ймовірних торгових протистоянь, оскільки дозволяє не лише реагувати на виклики, а й превентивно їх передбачати.

По-перше, системне застосування інструментів управління ризиками – таких як сценарний аналіз, моніторинг глобальних ринків і оцінка вразливостей – дає змогу урядам завчасно ідентифікувати потенційні загрози (наприклад, введення мит, санкцій чи обмежень доступу до ринків). Це забезпечує більш швидке та обґрунтоване прийняття рішень у кризових умовах.

По-друге, ефективна ризик-орієнтована політика сприяє диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків. Держави, які активно розширюють географію експорту та імпорту, менш залежні від окремих торгових партнерів, а отже, менш вразливі до односторонніх обмежень або конфліктів.

По-третє, управління ризиками стимулює розвиток внутрішнього виробництва та стратегічних галузей. Завдяки цьому знижується залежність від

імпорту критично важливих товарів і послуг, що є особливо важливим у періоди загострення міжнародних економічних відносин.

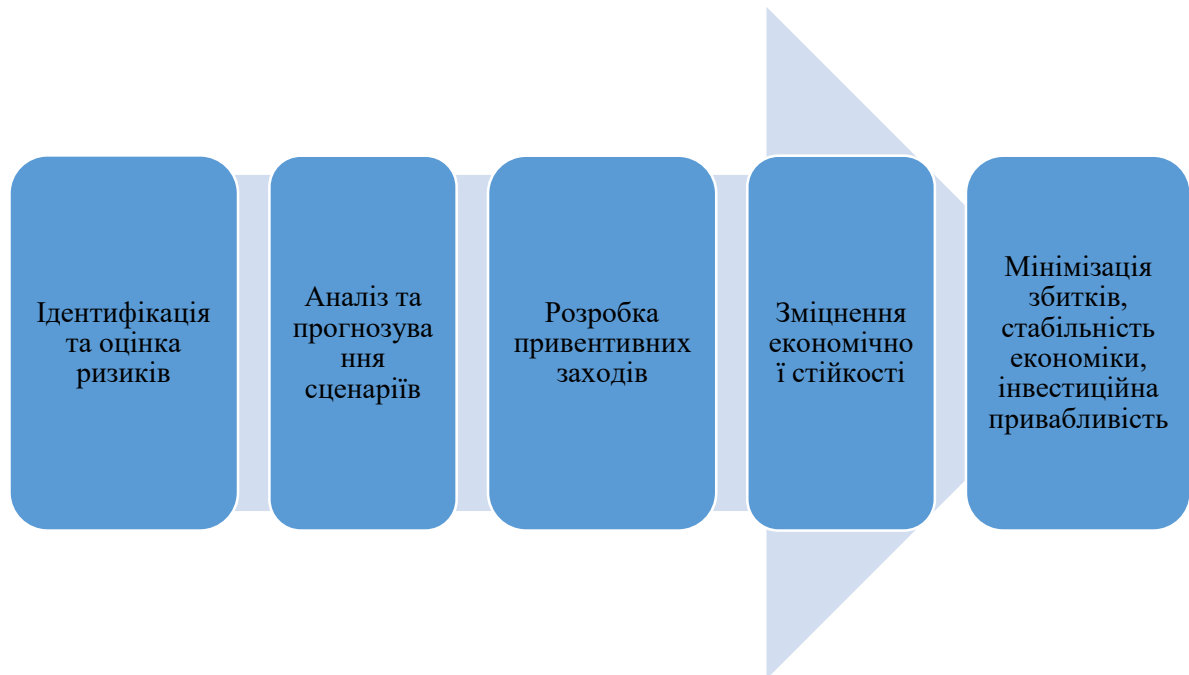


Рисунок 2.6. Вплив ефективної політики управління ризиками на адаптацію держав до торгових протистоянь

Джерело: складено автором

Крім того, впровадження таких політик сприяє формуванню ефективних інституційних механізмів – зокрема, створенню резервів, страхових інструментів, механізмів державної підтримки бізнесу. Це допомагає мінімізувати економічні втрати та забезпечити стабільність національної економіки.

Важливим аспектом є також підвищення інвестиційної привабливості країни. Наявність прозорості та ефективної системи управління ризиками сигналізує інвесторам про передбачуваність економічної політики, що сприяє збереженню капіталу навіть в умовах глобальної нестабільності [28].

Отже, ефективна політика управління ризиками є ключовим інструментом адаптації держав до торгових протистоянь, оскільки забезпечує гнучкість економіки, знижує вразливість до зовнішніх шоків та створює передумови для стабільного розвитку навіть в умовах зростаючої невизначеності у світовій торгівлі.

Стимулювання релокації та диверсифікації виробничих ланцюгів є одним із найбільш практичних інструментів підвищення адаптивності держав до торгових протистоянь, адже воно безпосередньо зменшує критичну залежність від окремих країн або ринків. В першу чергу, релокація виробництва, тобто перенесення підприємств у більш безпечні або політично стабільні юрисдикції, дозволяє уникати ризиків, пов'язаних із впровадженням мит, санкцій чи інших торгових обмежень. Якщо ж виробництво або його частина дислоковані в різних країнах, держава та бізнес отримують значні можливості для швидкої переорієнтації у відповідь на зміну зовнішньоекономічних умов.

Щодо диверсифікація виробничих ланцюгів, то це означає розподіл постачальників, виробничих процесів і ринків збуту між кількома партнерами. Це достатньо знижує ймовірність «ланцюгових збоїв» у разі торгового конфлікту між окремими державами та забезпечує безперебійність виробництва. До прикладу, якщо один торговий напрям з певних причин стає недосяжним, компанії можуть перейти на альтернативні, попередньо визначені канали постачання.

Також важливим наслідком слід вважати посилення економічної безпеки держави в цілому. Розвиток внутрішніх або регіональних виробничих потужностей (у межах дружніх держав) призводить до зменшення залежності від імпорту критично важливих товарів, особливо в стратегічних галузях, а саме в енергетиці, оборонній промисловості, продовольстві тощо.

Слід зазначити, що часто має місце практика щодо стимулювання релокації з боку держави через податкові пільги, інвестиційні стимули, індустріальні парки, що значно активізує економічну діяльність всередині країни та сприяє створенню нових робочих місць. Це, в свою чергу, підвищує внутрішню стійкість економіки навіть під час глобальної нестабільності.

У стратегічному вимірі такі заходи формують більш гнучку модель участі у глобальних ланцюгах доданої вартості. Держави переходять від залежної позиції до більш автономної та керованої, що дозволяє не лише пом'якшувати

негативні наслідки торгових конфліктів, а й використовувати їх як можливість для перерозподілу виробництва та зміцнення власних конкурентних переваг.

Не менш ключовим інструментом, що дозволяє державам не лише реагувати на торгові протистояння, а й активно формувати умови, за яких їхні негативні наслідки мінімізуються є економічна дипломатія. В першу чергу, вона сприяє попередженню конфліктів через переговори, консультації та участь у міжнародних економічних інституціях. Завдяки цьому держави можуть врегулювати суперечки ще до їх ескалації у форму митних війн чи санкцій.

Окрім того, економічна дипломатія забезпечує захист національних інтересів на міжнародній арені. Це включає лобіювання вигідних умов торгівлі, відстоювання позицій у торгових спорах, а також використання міжнародно-правових механізмів для оскарження дискримінаційних заходів.

Важливою функцією економічної дипломатії є також підтримка національного бізнесу за кордоном. Диппредставництва допомагають компаніям знаходити нові ринки, партнерів і канали збуту, що особливо актуально у разі втрати традиційних торгових напрямів через конфлікти. Також активна економічна дипломатія формує позитивний імідж країни, що сприяє притоку іноземного капіталу навіть в умовах глобальної нестабільності, підсилюючи внутрішню економічну базу.

Таким чином, ефективна адаптація держав до умов торгових протистоянь вимагає комплексного та проактивного підходу, що поєднує економічні, інституційні та дипломатичні інструменти. Ключового значення набуває диверсифікація зовнішньоторговельних зв'язків, розвиток внутрішнього виробничого потенціалу та впровадження інновацій, що дозволяє зменшити залежність від окремих ринків і підвищити стійкість економіки до зовнішніх шоків.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі проведеного у кваліфікаційній роботі дослідження, можна зробити наступні висновки.

За результатами аналізу наукових підходів і теоретичних концепцій встановлено, що економічна природа міжнародних торгових конфліктів ґрунтується на обмеженості ресурсів та прагненні держав максимізувати національний добробут в умовах, в першу чергу, глобальної конкуренції. Оскільки жодна країна не володіє необмеженим доступом до всіх факторів виробництва – природних ресурсів, капіталу, технологій і трудових ресурсів то виникає необхідність їх ефективного використання та розподілу. Це викликає посилення конкурентної боротьби між державами за доступ до зовнішніх ринків збуту, джерел сировини та інвестиційних потоків. Важливим чинником є нерівномірність економічного розвитку, яка проявляється у різному рівні технологічного прогресу, продуктивності праці та конкурентоспроможності. Це посилює асиметрію у міжнародній торгівлі та створює передумови для конфліктів, особливо між розвиненими країнами та тими, що розвиваються.

Визначено форми, інструменти реалізації торговельних конфліктів у міжнародній економіці. Встановлено, що існує дві основні форми торговельних війн в залежності від мотивів, цілей та заходів, які застосовуються, а саме наступальні та оборонні. Так, наступальна торговельна війна це форма економічного протистояння, яка ініційована країною, з метою досягнення власних стратегічних або економічних переваг через обмеження доступу до своїх внутрішніх ринків збуту або завдання значних економічних збитків країні-опоненту. В той час оборонна торговельна війна переважно направлена на захист національного ринку, промисловості чи економіки в цілому від агресивної поведінки іншої країни. Одним із найбільш поширених інструментів є тарифні обмеження, які передбачають встановлення митних зборів на імпорт або експорт товарів. Також поряд із тарифами широко застосовуються нетарифні обмеження, серед яких важливе місце займають квоти.

У процесі дослідження ролі СОТ у врегулюванні торгових суперечок, встановлено, що Світова організація торгівлі є провідною міжнародною інституцією, що здійснює регулювання глобальної торгівлі, сприяє зниженню торговельних бар'єрів і підтримує економічний розвиток країн. Станом на сьогодні до її складу входять 164 держави, на які припадає близько 98% обсягів світової торгівлі. Основними напрямками діяльності організації є проведення торговельних переговорів, контроль за дотриманням укладених угод, врегулювання торговельних спорів, підтримка країн, що розвиваються, а також забезпечення стабільності міжнародної торговельної системи. Угоди СОТ є досить важливими та заслуговують на збереження та функціонування багатосторонньої торговельної системи, але вони не мали б багато цілей, якби їх не дотримувалися держави-члени. Заявки на консультації до СОТ є ключовим індикатором інтенсивності міжнародних торговельних конфліктів. Найбільша активність спостерігалась у перші роки функціонування організації, що пояснюється адаптацією держав до нових правил глобальної торгівлі. У подальшому кількість спорів стабілізувалась, а після 2010 року – частково знизилась, що пов'язано як із політичними факторами, так і кризою механізму врегулювання спорів СОТ.

Під час вивчення основних сучасних торгових конфліктів, було встановлено, що на сьогоднішній день найбільш визначальними є наступні: протистояння між США та Китаєм, торгові суперечки між США та ЄС, конфлікти навколо санкцій проти росії, торгові напруження між Китаєм та ЄС, регіональні конфлікти. Основною причиною конфлікту між США та КНР є значний торговий дисбаланс між країнами, що проявляється у переважанні китайського експорту над імпортом зі США. Американська адміністрація розцінює це як загрозу національній економіці і намагається скоротити дефіцит торгового балансу. Проте важливим чинником є технологічне суперництво, що пов'язане з боротьбою за лідерство у сферах високих технологій, зокрема у виробництві мікрочипів, телекомунікацій та штучного інтелекту. Не менш актуальним торговим конфліктом сучасності є торгові суперечки між США та

ЄС, що є прикладом сучасного економічного конфлікту між розвиненими країнами, які водночас є політичними та військовими союзниками. Вони виникають здебільшого через розбіжності у торговій політиці, захисті внутрішніх ринків і конкуренції між великими корпораціями. Конфлікти навколо санкцій проти Росії є прикладом геополітичного та економічного протистояння, що виник у відповідь на порушення міжнародного права. Вони охоплюють обмеження від США, ЄС, Канади та інших країн, суттєво впливаючи на фінансовий, енергетичний та технологічний сектори, а також глобальні ланцюги постачання.

У ході оцінки впливу торгових конфліктів на світову торгівлю товарами і послугами встановлено, він може бути коротко- та довгостроковим. У короткостроковій перспективі впровадження торговельних бар'єрів загалом досягає мети захисту вітчизняного бізнесу. Але у торговельній війні інша країна неодмінно може також ввести заходи у відповідь, нав'язуючи власну протекціоністську політику. Натомість в довгостроковій перспективі торгові війни завдають шкоди економіці, сповільнюють ріст ВВП і загалом роблять країну менш конкурентоспроможною на міжнародному ринку.

Останніми роками у світовій економіці спостерігається чітка тенденція до зростання протекціонізму та застосування антидемпінгових заходів. За даними міжнародних організацій, зокрема Світової організації торгівлі, у 2022–2024 роках кількість нових торговельних обмежень (мит, квот, субсидій) суттєво перевищила кількість заходів з лібералізації торгівлі. Наприклад, щороку фіксується понад 2–3 тисячі нових протекціоністських заходів у світі, тоді як скасування обмежень відбувається значно повільніше.

Загалом, за оцінками аналітичних центрів, частка світової торгівлі, що підпадає під різного роду обмеження, уже перевищує 10–15%, що свідчить про поступовий відхід від політики вільної торгівлі. Це підтверджує посилення економічної конкуренції між країнами та використання торгових інструментів як засобу захисту національних інтересів.

Вивчення переваг і недоліків торговельних війн уже тривалий час залишається предметом гострих дискусій. Зокрема в процесі дослідження визначено, що протекціонізм може бути виваженою державною політикою та створювати створити конкурентні переваги для національної економіки. Обмеження ж імпорту теж може стимулювати розвиток внутрішнього виробництва, сприяти зростанню зайнятості та зменшувати торговельний дефіцит. Також високі тарифи й торговельні конфлікти нерідко розглядаються як ефективний інструмент протидії країнам, що ведуть недобросовісну або неетичну торговельну діяльність.

У результаті аналізу наслідків торгових конфліктів для третіх країн було встановлено, що вони можуть бути як негативними, так і позитивними, в залежності від структури економіки, рівня відкритості та інтегрованості країни до світових ринків. Варто зазначити, що одним із ключових негативних ефектів є порушення усталених ланцюгів постачання. Коли великі економіки, світові лідери, вводять взаємні торгові обмеження, транснаціональні компанії змушені переглядати свої виробничі та логістичні стратегії. Все це може призвести до зниження обсягів експорту третіх країн, особливо якщо вони виступають постачальниками сировини або комплектуючих для конфліктуючих сторін. Таким чином, вплив торгових конфліктів на треті країни є неоднозначним і має як позитивні, так і негативні прояви. З одного боку, такі країни отримують додаткові можливості для нарощення експорту, залучення іноземних інвестицій та інтеграції у глобальні виробничі ланцюги за рахунок перерозподілу торговельних потоків і релокації виробництва. З іншого боку, торгові конфлікти спричиняють скорочення загальних обсягів світової торгівлі, порушення ланцюгів постачання, посилення технологічної фрагментації та інфляційний тиск, що негативно впливає на економічну стабільність навіть тих країн, які не є безпосередніми учасниками протистояння. Отже, хоча треті країни можуть отримувати певні короткострокові вигоди, у довгостроковій перспективі домінують ризики, пов'язані з підвищенням невизначеності та уповільненням розвитку світової економіки.

Проведене дослідження свідчить про те, що для України, як відкритої економіки, торгові конфлікти між провідними державами мають змішаний вплив. З одного боку, виникають можливості для розширення експорту аграрної продукції та металургії. З іншого – підвищується вразливість до зовнішніх шоків, що вимагає гнучкої економічної політики та активної участі у міжнародних торговельних угодах.

У сучасних умовах загострення міжнародних торгових конфліктів державам необхідно формувати гнучку та проактивну економічну політику, спрямовану на мінімізацію ризиків і використання нових можливостей, яка включатиме наступні пріоритетні напрями адаптації держав до умов торгових протистоянь:

- диверсифікацію зовнішньої торгівлі;
- посилення внутрішньої економічної стійкості;
- розвиток регіональної економічної інтеграції та участь в СОТ;
- ефективну політику управління ризиками;
- релокацію та диверсифікацію виробничих ланцюгів;
- економічну дипломатію.

Отже, результативна адаптація держав до торговельних конфліктів потребує системного й проактивного підходу, який інтегрує економічні, інституційні та дипломатичні механізми. Визначальну роль відіграють диверсифікація зовнішньоторговельних зв'язків, зміцнення внутрішнього виробничого потенціалу та впровадження інновацій, що дає змогу знизити залежність від окремих ринків і підвищити стійкість економіки до зовнішніх потрясінь.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Юр'єва П.Б., Неборачко М.Е. Торговельні війни: концептуальні підходи та формалізація механізмів виникнення. *Український економічний часопис*. Випуск 11. 2025. С. 114-118
2. Пуригіна О.Г. Міжнародні економічні конфлікти: Навч. пос. К.: Центр учбової літератури, 2008. 280с.
3. 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*. 2024. № 1 (11). С. 250–258. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2024/sep/35813/240560maketmanagement-254-262.pdf> (дата звернення: 30.03.2026).
4. Гужва І.Ю. Актуалітети зовнішньоторговельної політики України: [моногр.] К.: Національна академія управління, 2017. 298с.
5. Кохан О. І. Торговельні війни в світі та їх вплив на корупцію в соціальній сфері України. URL: <https://doi.org/10.24144/2788-6018.2025.03.2.23> (дата звернення: 30.03.2026).
6. Кількісні інструменти регулювання міжнародної торгівлі. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19281/?utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 30.03.2026).
7. Зварич Р. Індукція торгової війни. *Економіка України в умовах глобалізації і регіоналізації*: матеріали Міжн. наук.-практ. конф. студ. та молодих вчених. 2014. С. 173–174
8. Мазаракі А., Мельник Т. Неопротекціонізм і торговельні війни. *Scientia fructuosa*. 2021. Т. 135, № 1. С. 4-22. URL: [https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2021\(135\)01](https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2021(135)01) (дата звернення: 30.03.2026).
9. Домальчук С. Теоретико-організаційні аспекти митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі. *Фінансове забезпечення сталого розвитку*: збірник наукових праць кафедри фінансів ім. С. І. Юрія Західноукраїнського

національного університету. 2023. Т. 3, № 1. С. 106–107. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/50007/1/Софія%20Домальчук.pdf>

(дата звернення: 30.03.2026).

10. Міжнародні економічні відносини: підручник / [кол. авт.]; за ред. О. А. Довгаль. 2-ге вид., переробл. та доповн. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2025. 852 с.

11. Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 30.03.2026).

12. Ціпцюра О. Ю. Антидемпінгове мито як інструмент регулювання зовнішньої торгівлі. Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку вітчизняної системи контролю, аудиту та аналізу. 2022. Т. 2. С. 63– 65. URL: http://www.vtei.edu.ua/doc/2022/zb2_0911.pdf#page=63 (дата звернення: 30.03.2026).

13. Світова організація торгівлі. URL: <https://www.wto.org/> (дата звернення: 14.04.2026).

14. Understanding on rules and procedures governing the settlement of disputes. World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/dsu_e.htm (дата звернення: 12.04.2026).

15. Зелінська, О. США та Китай: протистояння економічних гігантів у ххі столітті. *Економіка та суспільство*, (78). 2025. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-78-64> (дата звернення: 14.04.2026).

16. Офіс торгового представництва США. URL: <https://surl.li/omxggf> (дата звернення: 14.04.2026).

17. Шаров О. Економіка ЄС: санкцій проти росії та їхній зворотний вплив. *Журнал європейської економіки*. 2015. Том 14 (№2).

18. Ткаченко О.В. Міжнародні санкції як чинник реалізації національних інтересів України (в контексті збройної агресії російської федерації). URL: <file:///C:/Users/Olya/Downloads/309960-Article%20Text-716149-1-10-20240813.pdf> (дата звернення: 15.04.2026).

19. Бродський А. Санкції не для всіх. Чому Захід продовжує купувати російський титан. Економічна правда. 2023. 3 листоп. URL: <http://surl.li/prujf> (дата звернення: 15.04.2026).

20. Trade Wars. Corporate Finance Institute. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/economics/trade-wars/> (дата звернення: 16.04.2026).

21. Балабанова Н.В., Муравський М.І., Шастун В.Е. Міждержавні торговельні суперечки як прояв сучасного протекціонізму. Вісник маріупольського державного університету. Серія: економіка, 2024, вип. 28. С. 53-61

22. Cambazoğlu B. Trade protectionism: pros and cons. <https://www.igiglobal.com/book/research-anthology-macroeconomics-achievement-global/308008>. 54 2023. P. 75–90. URL: <https://www.igi-global.com/chapter/tradeprotectionism/310826> (дата звернення: 16.04.2026).

23. Кириченко А. В. Вплив глобальних торгових конфліктів на технології безпеки фінансового бізнесу. Сучасні гроші, банківські послуги та фінансові інновації в умовах інтеграції України в ЄС. 2024. С. 315–317.

24. Македон В., Лошак В. Міжнародні торговельні війни та їх вплив на макроекономічні системи країн світу. *Підприємництво та інновації*. 2024. (30), 95-101. URL: <https://doi.org/10.32782/2415-3583/30.15> (дата звернення: 19.04.2026).

25. Юрченко О.А., Никонюк К.О. Торговельні конфлікти та способи їх врегулювання в системі міжнародних комунікаційних зв'язків. Економіка та суспільство. 2024. Випуск №61.

26. Ляшок А.П., Таранюк О.В. Диверсифікація зовнішньої торгівлі як інструмент забезпечення зовнішньоторговельної безпеки. Матеріали X Міжнародної науково–практичної конференції «Сталий розвиток аграрної сфери: інженерно-економічне забезпечення» ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут». Запоріжжя: ФОП Однорог Т.В., 2025. С. 92-95

27. Бузецький І., Вітковський Ю. Інноваційно-інвестиційна політика як інструмент форсування розвитку людського капіталу. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences*. 2025, № 2. С. 511-517

28. Макурін А., Максимов С. Економічні аспекти управління інвестиціями. *Трансформаційна економіка*, 2023. №5 (05), 82-86. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-5-14> (дата звернення: 23.04.2026).

29. Радченко Я., Завербний А. Специфіка торгових війн в глобалізованому середовищі: проблемні аспекти для України. *Менеджмент і підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2024. № 1. С. 250–258. URL: <https://doi.org/10.23939/smeu2024.01.250> (дата звернення: 30.04.2026).

30. 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*. 2024. № 1 (11). С. 250–258. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2024/sep/35813/240560maketmanagement-254-262.pdf> (дата звернення: 30.04.2026).

31. Савчук І.Г. Торгова війна. Словник суспільної географії. URL: <https://geohub.org.ua/node/5307> (дата звернення: 30.04.2026).

32. Самарчук О., Науменко Н. Стратегічні пріоритети американськокитайської торгової війни на розвиток міжнародної торгівлі. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. серія: економіка і менеджмент*. 2020. Т. 1, № 70. URL: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-1-4> (дата звернення: 30.04.2026).

33. Ціпцюра О. Ю. Антидемпінгове мито як інструмент регулювання зовнішньої торгівлі. Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку вітчизняної системи контролю, аудиту та аналізу. 2022. Т. 2. С. 63– 65. URL: http://www.vtei.edu.ua/doc/2022/zb2_0911.pdf#page=63 (дата звернення: 30.04.2026).

34. Чернега В. В. Особливі види мита та особливості їх застосування. Соціально-політичні, економічні та гуманітарні виміри європейської інтеграції України. Т. 1. С. 307–313. URL: <http://www.vtei.com.ua/doc/2024/konf/pr061.pdf#page=307> (дата звернення: 30.04.2026).

35. Чжоу В. Суть китайської стратегії «один пояс, один шлях». Theoretical and practical aspects of modern scientific research. 2021. № 1. С. 22–26. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/article/view/11851/10999> (дата звернення: 23.12.2024).

36. Юрченко О., Никонюк К. Торговельні конфлікти та способи їх врегулювання в системі міжнародних комунікаційних зв'язків. *Економіка та суспільство*. 2024. № 61. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-59> (дата звернення: 30.04.2026).