

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ ФАКУЛЬТЕТ**  
**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

До захисту допустити:  
В.о. завідувача кафедри  
Балабанова Н.В.



«\_\_» \_\_\_\_\_ 2026 р.

**«ВПЛИВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІЙН НА СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ  
РОЗВИТОК»**

Кваліфікаційна робота  
здобувача вищої освіти першого  
(бакалаврського) рівня вищої освіти  
освітньо-професійної програми  
«Міжнародний бізнес»  
(назва освітньо-професійної програми)

Зеленіної Владислави  
Олександрівни  
(прізвище, ім'я, по батькові здобувача вищої освіти)

Науковий керівник:  
Панченко В.Г. д.е.н., професор  
кафедри економіки та міжнародних  
економічних відносин  
(прізвище, ініціали, науковий ступінь, вчене звання)

Рецензент:  
Куридяк В.Є., д.е.н., професор,  
керівник Українсько-німецької  
факультет-програми, заступник  
директора ННІМВ ім. Б. Д.  
Гаврилишина  
(прізвище, ініціали, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи)

Кваліфікаційна робота захищена  
з оцінкою «відмінно»  
Секретар ЕК \_\_\_\_\_  
«11» червня 2026 р.

Київ – 2026

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ І ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ У ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	6
1.1 Міжнародна торгівля як категорія міжнародного економічного розвитку.....	6
1.2 Теоретичні підходи до аналізу міжнародної торгівлі як механізму нерівномірного розвитку.....	10
1.3 Торговельні війни як економічна категорія і форма міжнародної конкуренції.....	15
Висновки до першого розділу.....	22
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК.....	24
2.1 Архітектура сучасних торговельних конфліктів.....	24
2.2. Канали впливу торговельних воєн на міжнародний економічний розвиток.....	33
2.3. Технологічний вимір сучасних торговельних воєн.....	42
Висновки до другого розділу.....	48
РОЗДІЛ 3. ТРАНСФОРМАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ КОНФЛІКТНОЇ РІВНОВАГИ.....	50
3.1. Конфліктна рівновага як нова логіка міжнародного економічного розвитку.....	50
3.2. Трансформація стратегій держав і бізнесу в умовах конфліктної рівноваги.....	53
3.3. Позиціонування України у новій конфігурації міжнародного економічного розвитку.....	57
Висновки до третього розділу.....	62
ВИСНОВКИ.....	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	67

## ВСТУП

Сучасний розвиток міжнародних економічних відносин характеризується посиленням суперечності між потенціалом міжнародної торгівлі як важливого каналу економічного розвитку та зростанням її конфліктності. Незважаючи на відновлення обсягів світової торгівлі після пандемії, кількість торговельних обмежень та бар'єрів стрімко зростає. За даними Global Trade Alert, у 2024–2025 роках було запроваджено понад 2500 нових торговельно-обмежувальних заходів, що суттєво перевищує показники попередніх періодів. Така динаміка свідчить про перехід від переважно кооперативної моделі міжнародної торгівлі до моделі, у якій торговельні війни стають інструментом перерозподілу вигадів і конкурентних переваг між країнами.

**Актуальність теми** дослідження зумовлена необхідністю переосмислення механізмів міжнародного економічного розвитку в умовах системного використання торговельних воєн як форми стратегічної конкуренції держав. Для економіки України, яка інтегрується в глобальні ринки в умовах гео економічного суперництва, розуміння цих процесів має важливе значення для формування ефективної зовнішньоекономічної стратегії.

**Мета** дослідження полягає у розробці теоретичних та прикладних підходів до аналізу впливу торговельних воєн на трансформацію міжнародного економічного розвитку в умовах конфліктної рівноваги.

Для досягнення поставленої мети визначено такі **задачі**:

- розкрити сутність міжнародної торгівлі як категорії міжнародного економічного розвитку та її роль у формуванні нерівномірності розвитку;
- проаналізувати теоретичні підходи до розуміння торговельних воєн як форми міжнародної конкуренції;
- дослідити архітектуру сучасних торговельних конфліктів та основні канали їх впливу на міжнародний економічний розвиток;

- виявити роль технологічного та інформаційного чинників у динаміці торговельних воєн;
- обґрунтувати концепцію конфліктної рівноваги як нової логіки міжнародного економічного розвитку;
- проаналізувати трансформацію стратегій держав і транснаціонального бізнесу в умовах конфліктної рівноваги;
- визначити пріоритети позиціонування України у новій конфігурації міжнародного економічного розвитку.

**Об'єктом дослідження** є міжнародний економічний розвиток як система структурних і потокових взаємозв'язків між національними економіками.

**Предметом дослідження** виступає вплив торговельних воєн на трансформацію механізмів і логіки міжнародного економічного розвитку.

**Методологічною основою дослідження** є системний підхід, структурно-функціональний аналіз, теорія ігор, геоекономічний та структуралістський підходи. У роботі використано методи порівняльного аналізу, діалектичний метод, методи аналізу статистичних даних та структурного аналізу торгівлі.

**Наукова новизна** одержаних результатів полягає в такому:

- обґрунтовано концепцію конфліктної рівноваги як нової домінуючої логіки міжнародного економічного розвитку;
- розроблено систематизацію теоретичних підходів до аналізу торговельних воєн як багатофакторного явища, що поєднує економічні, політичні, технологічні та інституційні механізми;
- визначено та структуровано основні канали впливу торговельних воєн на перерозподіл вигащів у міжнародній торгівлі через структурні та потокові показники;
- запропоновано підхід до позиціонування України в умовах фрагментації глобальної торгівлі та посилення геоекономічного суперництва.

**Практичне значення результатів дослідження** полягає у можливості використання розроблених положень і рекомендацій у формуванні зовнішньоекономічної політики України, зокрема при розробці стратегій диверсифікації експорту, участі в глобальних ланцюгах вартості та посилення технологічної стійкості національної економіки.

Окремі аспекти дослідження були висвітлені у тезах наукової конференції:

Зеленіна В. О. Вплив інформаційних технологій на динаміку торгівельних обмежень та світовий економічний розвиток // Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Вип. 104. 13–14 листопада 2025 р. ISSN 2522-932X.

**Структура роботи** відповідає поставленій меті та задачам і складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. У першому розділі розглядаються теоретичні основи міжнародної торгівлі та торговельних воєн. Другий розділ присвячено аналізу сучасних торговельних конфліктів та їх впливу. У третьому розділі досліджується трансформація міжнародного економічного розвитку в умовах конфліктної рівноваги та місце України в новій системі.

## **РОЗДІЛ 1. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ І ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ У ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Перший розділ кваліфікаційної роботи присвячено формуванню теоретико-методологічного підґрунтя дослідження міжнародної торгівлі та торговельних воєн у контексті міжнародного економічного розвитку. У межах розділу здійснюється узагальнення класичних і сучасних підходів до аналізу міжнародної торгівлі як форми міжнародних економічних відносин та механізму структурної трансформації національних економік.

Особлива увага приділяється критичному аналізу теоретичних концепцій, що пояснюють складний зв'язок між міжнародною торгівлею, спеціалізацією та нерівномірністю економічного розвитку країн. Розглядаються також підходи, які дозволяють інтерпретувати торговельні конфлікти не як випадкові відхилення, а як закономірний інституційний елемент сучасної системи міжнародної економічної взаємодії. Для досягнення мети дослідження застосовано методи системного та категоріального аналізу, узагальнення наукової літератури, а також елементи інституційного та структурно-рівневого підходів.

### **1.1 Міжнародна торгівля як категорія міжнародного економічного розвитку**

У сучасній економічній науці міжнародна торгівля розглядається як базова складова міжнародного економічного розвитку. Як форма міжнародних економічних відносин, вона виступає механізмом, що поєднує національні економіки в єдину глобальну систему. При цьому торгівля не просто обслуговує рух товарів та послуг, а безпосередньо впливає на галузеву, технологічну та функціональну структуру національних господарств, визначаючи їхнє місце в міжнародній ієрархії [1].

Зв'язок між міжнародною торгівлею та економічним розвитком має складний і неоднорідний характер, оскільки торгівля може виступати як зовнішнім рушієм зростання, так і внутрішньою похідною від загального рівня

розвитку країни. Значний внесок у розуміння торгівлі як чинника розвитку зробив К. Кодзіма [2], який обґрунтував модель прогресивної спеціалізації і показав, що торгівля стимулює економіку тоді, коли вона супроводжується трансфером технологій. У свою чергу, А. Крюгер [3] на основі емпіричних даних довела переваги стратегії експортно-орієнтованого зростання порівняно з імпортозаміщенням, продемонструвавши, що відкритість ринку стимулює структурну модернізацію.

Водночас ряд дослідників звертають увагу на обмеженість позитивного впливу торгівлі. Зокрема, С. Міхалопулос [4] обґрунтував, що для найменш розвинених країн торгівля часто консервує структурні диспропорції через високу концентрацію експорту на сировинних товарах. М. Во [5], використовуючи моделі просторової економіки, довів, що асиметрії в логістичних і трансакційних витратах призводять до нерівномірного розподілу вигадів від міжнародного обміну між країнами-партнерами.

Фундаментальний синтез цих підходів здійснили Р. Фінстра та А. Тейлор [1], які продемонстрували, що в умовах глобальних ланцюгів вартості торгівля одночасно є і рушієм, і віддзеркаленням досягнутого рівня розвитку країни. Проте реальні торговельні потоки функціонують в умовах значної вихідної асиметрії економічних потенціалів та технологічних рівнів країн. Це суперечить класичним (А. Сміт, Д. Рікардо) та неокласичним моделям (Е. Гекшер, Б. Олін, П. Самуельсон), які базувалися на припущенні про універсальну взаємовигідність вільної торгівлі для всіх учасників.

Розуміння того, як саме торгівля трансформує національну економіку, починається з аналізу її впливу на внутрішні чинники зростання, зокрема на знання та інформацію. Згідно з ендогенною теорією економічного зростання П. Ромера та Р. Лукаса [6, 7], міжнародна торгівля постає не просто інструментом переміщення фізичних обсягів товарів, а важливим каналом транскордонної передачі знань та нагромадження людського капіталу. Відкритість економіки дозволяє країнам отримувати доступ до глобальних технологічних здобутків, що змінює якість внутрішніх факторів виробництва

та підвищує продуктивність праці й капіталу без значних витрат на первинні дослідження.

На мікроекономічному рівні цей імпульс трансформується у вибірккову зміну продуктивності національних фірм, що безпосередньо закладає основу для майбутньої міжнародної спеціалізації країни. Відповідно до сучасних концепцій гетерогенних (неоднорідних) фірм, зокрема моделі М. Меліца [8], вихід на зовнішні ринки виступає селективним чинником. Торгівля стимулює перерозподіл ринкових часток на користь найбільш продуктивних компаній, змушуючи неефективні підприємства або модернізуватися, або припиняти діяльність. Крім того, завдяки ефекту «навчання в процесі експорту», фірми підвищують свою ефективність через необхідність відповідати жорсткішим вимогам і стандартам закордонних ринків.

У свою чергу, характер сформованої під впливом торгівлі спеціалізації визначає спроможність країни накопичувати нові виробничі можливості та складніші технології. Цей механізм детально пояснює теорія економічної складності Р. Хаусманна та С. Ідальго [9]. Автори зазначають, що розвиток є процесом нагромадження суспільних продуктивних знань та їх втілення у дедалі складніших товарах, а торгівля у цій концепції виступає безпосереднім відображенням виробничих можливостей держави.

Здатність країни переходити до випуску технологічно складнішої продукції (електроніки, обладнання) визначається структурою її «продуктового простору». Якщо країна експортує товари з високим рівнем пов'язаності знань, вона має можливість диверсифікувати економіку у суміжні високотехнологічні сектори. Натомість країни, які виявляються неспроможними вийти за межі сировинної спеціалізації та експортують лише базові ресурси, залишаються на периферії продуктового простору. Сировинна торгівля не створює умов для формування нових компетенцій, замикаючи країну у пастці низької доданої вартості.

У підсумку характер накопиченої виробничої складності безпосередньо визначає фіксацію та відтворення стійкої ієрархії у світовому господарстві. На

практиці ця не-нейтральність міжнародної торгівлі проявляється через такі механізми:

1. Асиметрія технологічної ренти. Країни, що спеціалізуються на експорті високотехнологічної продукції та інновацій, отримують монопольну технологічну ренту. Натомість країни, які постачають сировину або продукцію низького ступеня переробки, стикаються з довгостроковим погіршенням умов торгівлі (ефект Пребіша–Зінгера), оскільки попит на технології зростає швидше, ніж на первинні ресурси [10].
2. Нерівномірність ефектів масштабу. Розвинені економіки, завдяки великим внутрішнім і зовнішнім ринкам, максимально реалізують ефект масштабу, що дозволяє їм знижувати граничні витрати. Це створює високі бар'єри входу для країн, що розвиваються, і закріплює їхнє технологічне відставання.
3. Структурна вразливість у глобальних ланцюгах вартості (ГЛВ). Країни, залучені до ГЛВ переважно на нижчих стадіях (первинна переробка, складання), мають низьку частку доданої вартості та високу залежність від рішень іноземних ТНК. Основна частина прибутку акумулюється власниками технологій та брендів у центрі системи [11].

Таким чином, міжнародна торгівля є не просто простором для взаємовигідного обміну, а сферою постійного суперництва за перерозподіл результатів глобального виробництва. Вона формує структурні дисбаланси, за яких виграти від інтеграції розподіляються нерівномірно. Саме ця внутрішня конфліктність торговельних відносин, яка відтворює глобальну ієрархію та економічну нерівність, створює об'єктивні передумови для переходу економічного суперництва у відкриту фазу — фазу торговельних воєн.

## 1.2 Теоретичні підходи до аналізу міжнародної торгівлі як механізму нерівномірного розвитку

Еволюція теоретичних підходів до аналізу міжнародної торгівлі відображає постійну наукову дискусію між ліберальними моделями рівноваги та критичними концепціями нерівномірного розвитку. Кожна нова теорія виникала як відповідь на неспроможність попередньої пояснити реальні кризи у світовій торгівлі.

Вихідною точкою цього теоретичного розвитку стала класична школа (А. Сміт, Д. Рікардо), яка сформувала концепцію порівняльних переваг [10, 11]. Головна ідея полягала в тому, що вільна торгівля є універсально взаємовигідною, а ринок автоматично вирівнює рівні розвитку країн через міжнародний поділ праці. Проте ця модель базувалася на статичних припущеннях (незмінність технологій, досконала конкуренція) і розглядала ресурси країн як заздалегідь задану природну даність.

Реальна практика ХХ століття продемонструвала глибоку розбіжність із прогнозами класиків. Країни, що суворо дотримувалися своїх природних порівняльних переваг (наприклад, Гана, яка спеціалізувалася на експорті какао-бобів), опинилися у хронічній бідності. Натомість країни, які не мали природних багатств, але штучно створювали конкурентні переваги (як-от Південна Корея через індустріальні субсидії), здійснювали технологічні прориви.

Ця очевидна неспроможність класичних моделей пояснити зростання глобальної нерівності призвела до появи структуралізму Р. Пребіша та Г. Зінгера [12, 13]. Вони першими довели, що торгівля не є нейтральною, а світова економіка поділена на асиметричні сегменти: індустріальний центр та сировинну периферію. Ключовим внеском став аналіз індексу умов торгівлі (ToT):

$$ToT = \frac{I_{px}}{I_{pm}} * 100\% \quad (1.1)$$

де  $I_{px}$  - індекс цін експорту,  $I_{pm}$  - індекс цін імпорту.

Структуралісти обґрунтували закономірність довгострокового погіршення цих умов для периферії ( $\Delta T_o T < 0$ ). Через низьку еластичність попиту на сировину за доходом, підвищення продуктивності на периферії веде лише до падіння світових цін, тоді як у центрі технічний прогрес конвертується у зростання зарплат і прибутків, що змушує бідні країни безкоштовно віддавати частину свого доходу.

Суто макроекономічний аналіз Пребіша не пояснював, чому ринковий обмін залишається несправедливим навіть тоді, коли периферія намагається модернізувати виробництво. Це підштовхнуло марксистських дослідників шукати інституційні причини експлуатації, що вилилося у теорію залежності та модель нерівного обміну А. Емманюеля [14].

Емманюель створив суто цінову модель світового ринку. Він виходив із того, що в умовах глобалізації капітал є повністю мобільним (норма прибутку ТНК вирівнюється), а робоча сила — абсолютно іммобільною. Через це заробітна плата на периферії залишається штучно заниженою. При формуванні світових цін відбувається міжнародний перелив вартості: товари з бідних країн продаються нижче їхньої реальної вартості, а товари з багатих - вище. Нерівний обмін за Емманюелем став доказом того, що міжнародна торгівля є механізмом прихованої ринкової експлуатації периферії через різницю в національних рівнях зарплат, незалежно від продуктивності праці.

Натомість світ-системний аналіз (І. Валлерстайн, С. Амін, Дж. Аррігі) розширив цю логіку, перенісши акцент із суто ринкового ціноутворення на ширший політичний та військовий контроль світосистеми, яка поділена на ядро, напівпериферію та периферію [15, 16, 17]. Торгівля тут виступає каналом геоекономічного викачування економічного надлишку з периферійних контурів до ядра, де замикаються фінансові та монопольні важелі управління.

Наприкінці ХХ століття багато країн периферії спромоглися подолати суто сировинну залежність і почали експортувати промислові товари. Проте це все одно не дозволило їм наздогнати лідерів. Для пояснення цього

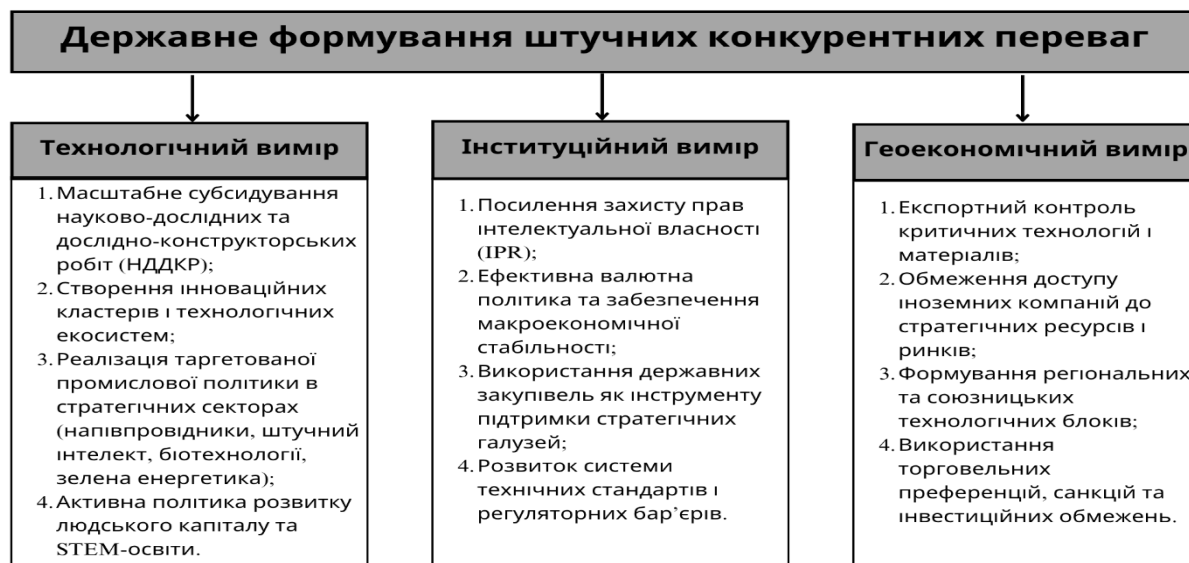
феномену виникли сучасні концепції «пастки середнього доходу» [18] та передчасної деіндустріалізації Д. Родріка [19]. Родрік довів, що під тиском передчасної лібералізації торгівлі країни, що розвиваються, втрачають свою промислову базу на значно нижчих рівнях доходу, ніж це свого часу відбувалося в розвинених країнах. Торгівля змушує їх імпортувати готові складні товари, витісняючи внутрішнє виробництво і замикаючи національну робочу силу у низькопродуктивному секторі послуг.

Сучасний етап еволюції теоретичних підходів (кінець ХХ - перша чверть ХХІ ст.) ознаменувався синтезом критичних положень структуралізму із новітніми концепціями неопротекціонізму та стратегічної торговельної політики. На відміну від традиційного меркантилістського протекціонізму минулих епох, сучасний неопротекціонізм змістив акценти з явних тарифних інструментів, які жорстко обмежуються правилами СОТ, у площину прихованих, витончених нетарифних бар'єрів [20, 21]. До них належать складні технічні регламенти, санітарні норми, ліцензійні вимоги, екологічні стандарти (зокрема, механізми прикордонного вуглецевого коригування) та масштабне внутрішнє субсидування стратегічних галузей [20, 21]. Держава в цих умовах виступає архітектором негласного захисту внутрішнього технологічного простору.

Дж. Брендер і Б. Спенсер математично обґрунтували, що в умовах олігополістичних ринків держава може використовувати субсидії та тарифи для перехоплення ренти на користь національних фірм [22]. П. Кругман розвинув ідею про можливість створення «штучних конкурентних переваг» через державне втручання [23].

У постіндустріальній глобальній економіці традиційні фактори (забезпеченість сировиною чи дешевою малокваліфікованою працею) більше не гарантують високих темпів економічного розвитку. Конкурентоспроможність у найбільш прибуткових сегментах глобальних ланцюгів доданої вартості перестала бути природною даністю - вона цілеспрямовано конструюється інститутами держави.

Державне формування штучних конкурентних переваг здійснюється за трьома взаємопов'язаними напрямками, що структуровані на рис. 1.1.



**Рис. 1.1 Державне формування штучних конкурентних переваг.**

Джерело: складено автором на основі [21, 23].

Штучний характер цих переваг означає, що вони формуються внаслідок цілеспрямованої державної політики та інституційного дизайну, орієнтованого на перерозподіл світового доходу на користь національної економіки. Країни з високим інституційним потенціалом для генерації таких переваг утримують провідні позиції у світогосподарській системі. Натомість держави, які покладаються виключно на природні порівняльні переваги, часто стикаються з ризиками системного технологічного відставання.

Таким чином, сучасний теоретико-методологічний консенсус щодо аналізу міжнародної торгівлі як механізму нерівномірного розвитку полягає в тому, що умови міжнародного обміну не є результатом виключно ринкового саморегулювання. Вони формуються під впливом міждержавної конкуренції, в якій провідні актори застосовують інструменти неопротекціонізму та стратегічної торговельної політики. Міжнародна торгівля за такого підходу розглядається як простір, де коригування ринкових сигналів та створення штучних переваг виступають раціональною стратегією держав задля зміцнення власних геоелекономічних позицій, що створює передумови для переходу прихованих суперечностей у відкриті фази торговельних конфліктів.

### 1.3. Торговельні війни як економічна категорія і форма міжнародної конкуренції

Перехід від ліберальної моделі глобалізації до гострого геоекономічного суперництва вимагає чіткої концептуалізації поняття «торговельна війна» та визначення її місця в системі категорій міжнародної економіки. Потреба у категоріальному розмежуванні зумовлена тривалою тенденцією в економічній літературі ототожнювати торговельні війни з суміжними проявами державного втручання.

Для формування точного наукового визначення необхідно провести порівняльний аналіз трьох рівнів міжнародного економічного протистояння: ринкової конкуренції, державного протекціонізму та безпосередньо торговельної війни. Порівняльний аналіз, представлений у табл. 1.1, дозволяє виокремити дефініцію торговельної війни як самостійної економічної категорії.

Таблиця 1.1

#### Категоріальне розмежування форм економічного суперництва

Параметр порівняння	Ринкова конкуренція	Державний протекціонізм	Торговельна війна
Рівень реалізації	Мікроекономічний (між суб'єктами господарювання)	Макроекономічний (односторонні дії уряду)	Міждержавний (інтерактивна взаємодія урядів)
Характер дій	Переважно ринковий (зниження витрат, інновації)	Оборонний (захист внутрішнього ринку, молодих галузей)	Наступальний, стратегічний (нанесення шкоди опоненту)
Роль держави	Інституційний арбітр, регулятор ринкових правил	Пасивний регулятор імпорتنих потоків	Ключовий актор, архітектор санкційного тиску
Цільова установка	Максимізація прибутку та ринкової частки фірми	Стабілізація внутрішнього ринку від зовнішніх шоків	Примусова зміна поведінки супротивника, перерозподіл ренти

Джерело: розроблено автором на основі [21].

У межах цього дослідження під торговельною війною запропоновано розуміти гостру, системну форму міждержавного економічного протистояння, що реалізується через взаємне, дзеркальне та цілеспрямоване застосування обмежень зовнішньої торгівлі, технологічних блокад та інвестиційного тиску

з метою примусової трансформації умов міжнародного обміну та експропріації глобальної ренти. На відміну від протекціонізму, торговельна війна завжди має інтерактивний (двосторонній або багатосторонній) та наступальний характер, де дії одного суверенного суб'єкта викликають дзеркальну або асиметричну відповідь супротивника [22, 23].

Варто зазначити, що у класичних дефініціях торговельна війна часто розглядається спрощено — як суто тарифний конфлікт, спрямований на захист внутрішнього товаровиробника чи фіскальне наповнення бюджету [21]. Авторський внесок у модифікацію цього поняття полягає в інтеграції мережових та інституційних чинників: сучасна торговельна війна визначена не як локальний збій у торгівлі, а як інструмент деструктивного впливу на асиметричні вузли глобальних ланцюгів доданої вартості. На відміну від наявних підходів, у наведеному визначенні акцентовано увагу на тому, що кінцевою метою конфлікту є не просто обмеження імпорту, а примусове переформатування інституційного простору світосистеми та привласнення технологічної ренти через інструменти позаринкового тиску.

Критичний аналіз еволюції світової економічної думки дозволяє згрупувати існуючі теоретичні підходи до пояснення природи торговельних воєн у три фундаментальні аналітичні блоки, кожен з яких володіє різною пояснювальною здатністю щодо сучасних конфліктів.

До першого блоку належать раціонально-ринкові та мікроекономічні концепції, що базуються на теорії ігор [24], теорії стратегічної торговельної політики [22] та моделях оптимального тарифу [25]. Теорія ігор через базову модель «дилеми ув'язненого» доводить, що за відсутності жорстких багатосторонніх інститутів раціональним вибором для кожної держави стає саме протекціонізм, який фіксує рівновагу за Нешем [24]. Фундаментальний внесок у цей напрям здійснили К. Бегвелл та Р. Стайгер, які у своїй теорії оптимального тарифу довели, що великі країни мають економічний стимул до одностороннього введення мит, оскільки здатні перекласти частину податкового навантаження на іноземних постачальників, покращуючи власні

умови торгівлі за рахунок ефекту термінів торгівлі [25]. Водночас теорія стратегічної торгівлі (моделі Брендера–Спенсера) чітко описує логіку субсидування та тарифного захисту олігополістичних секторів для перехоплення монопольної ренти [22]. Головним недоліком цього блоку є надмірна ідеалізація ринкових умов. Вони розглядають державу як абстрактного раціонального гравця, повністю ігноруючи позаекономічні чинники, ідеологічне протистояння та внутрішній лобізм груп інтересів.

До другого блоку доречно віднести структурно-ієрархічні та залежнісні підходи. Цей напрям представлений структуралізмом (теза Пребіша–Зінгера) та світ-системним аналізом [12, 13, 14]. Вони переносять акцент з мікроекономічних розрахунків на глобальну макроісторичну ієрархію [13]. Торговельні війни тут інтерпретуються як інструмент країн «ядра» (Центру) для блокування технологічного апгрейду «периферії» [12]. Обмеження вводяться тоді, коли країни, що розвиваються, намагаються змінити свій статус сировинного додатка на виробника товарів з високою доданою вартістю [14]. Однак підходи цього блоку мають детермінований характер. Вони слабо пояснюють торговельні війни між країнами самого «ядра» (наприклад, тривалі торговельні конфлікти між США та ЄС), де відсутня класична залежність за лінією центр-периферія.

Третій блок становлять геоекономічні та техно-протекціоністські концепції. Сучасний етап розвитку теорії характеризується домінуванням геоекономічного підходу, ядром якого стала теорія зброєподібної взаємозалежності Г. Фаррелла та А. Ньюмена [27]. Вони обґрунтували, що глобалізація створила не симетричні мережі, а глибоко асиметричні структури з ключовими фізичними та інформаційними вузлами, які контролюються окремими державами [27]. Метою торговельної війни в межах цього підходу є не оптимізація фіскальних надходжень, а обмеження промислового та цифрового потенціалу супротивника через експортний контроль напівпровідників, технологій штучного інтелекту та транскордонних потоків даних [28].

Аналізований блок концепцій має високу пояснювальну здатність щодо сучасних конфліктів, зокрема протистояння США та КНР. Він інтегрує економічні інструменти у загальну систему взаємозалежності та стратегію національної безпеки, демонструючи, що торговельна війна ХХІ століття є не локальною комерційною суперечкою, а засобом конкуренції за позиціонування у глобальній архітектурі міжнародного розвитку [23].

Об'єднання розглянутих підходів дозволяє сформувавши цілісну теоретичну картину: торговельні війни ХХІ століття є складним, багатовимірним феноменом, де економічні інструменти використовуються для вирішення геополітичних, соціальних та технологічних завдань. Що стосується методів державного тиску, то сучасний протекціоністський арсенал охоплює як класичні фіскальні важелі, так і адміністративні, регуляторні та інформаційно-технологічні обмеження [29].

Теоретично весь обсяг цих інструментів доцільно згрупувати у чотири ключові макрокатегорії (табл. 1.2).

*Таблиця 1.2*

#### **Класифікація основних інструментів торговельних воєн**

<b>Макрокатегорія</b>	<b>Характер впливу</b>	<b>Основні інструменти</b>
Тарифні інструменти	Фіскальний тиск	Мита, антидемпінг, компенсаційні збори
Кількісні обмеження	Пряме блокування обсягів	Квоти, ліцензування, ембарго
Нетарифні бар'єри	Регуляторний протекціонізм	Технічні стандарти, санітарні заходи
Технологічні обмеження	Підрив довгострокового потенціалу	Експортний контроль, Entity Lists, обмеження даних

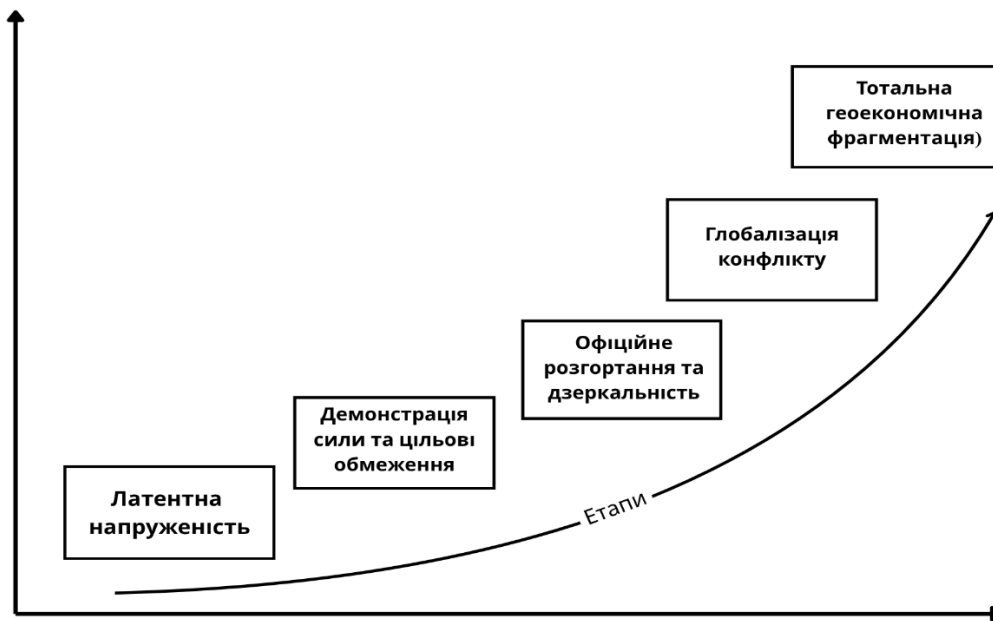
Джерело: складено автором на основі [25,26].

Аналіз представлених у табл. 1.2 інструментів свідчить, що класичні тарифні та кількісні обмеження діють переважно через прямі ринкові та централізовані механізми. Зокрема, функціонування тарифних інструментів (імпортних, антидемпінгових та компенсаційних мит) описується згаданою моделлю К. Бегвелла та Р. Стайгера. Вони довели, що великі країни використовують мита для цінового тиску, перекладаючи фіскальний тягар на іноземних постачальників і штучно знижуючи їхню конкурентоспроможність [25]. Натомість кількісні обмеження (квоти, ліцензування, ембарго) є

інструментами прямого неринкового втручання, які повністю або частково блокують фізичний доступ іноземних товарів на внутрішній ринок [30].

У постіндустріальну епоху домінуюче значення здобувають нетарифні, технологічні та інвестиційні бар'єри, які мають прихований та довгостроковий характер [29]. Нетарифні заходи (технічні регламенти, санітарні та фітосанітарні норми, адміністративні процедури) формально спрямовані на забезпечення безпеки чи відповідність екологічним стандартам, проте де-факто суттєво ускладнюють імпорتنі поставки супротивника [31]. Водночас технологічні та інвестиційні обмеження (експортний контроль технологій подвійного призначення, обмежувальні списки компаній - Entity Lists, регулювання транскордонного руху даних) орієнтовані на стримування інноваційного та цифрового розвитку конкурента [28]. Вони блокують доступ іноземних компаній до критичних компонентів (наприклад, літографічного обладнання), трансформуючи технологічні мережі в інструмент міждержавного тиску [27, 28].

Описаний вище комплекс інструментів ніколи не застосовується державами хаотично. Будь-яке масштабне геоекономічне протистояння підпорядковується чіткій еволюційній логіці ескалації (рис. 1.2) - від прихованого макроекономічного невдоволення до тотального розриву зв'язків. Розглянемо цей динамічний процес детальніше крізь призму п'яти послідовних стадій.



**Рис. 1.2 Етапи ескалації торговельних конфліктів**

Джерело: складено автором на основі [24, 29]

На першому етапі (латентна напруженість) накопичуються структурні дисбаланси: хронічний торговельний дефіцит, звинувачення в крадіжці інтелектуальної власності та приховане субсидування експорту [26]. Сторони ще утримуються від відкритих дій, обмежуючись дипломатичними нотами та поодинокими антидемпінговими розслідуваннями [22].

Другий етап (демонстрація сили та цільові обмеження) характеризується переходом до конкретних заходів. Ініціатор застосовує точкові тарифи або обмеження проти окремих, не критичних для себе галузей супротивника з метою тестування реакції [24].

Третій етап (офіційне розгортання та дзеркальність) означає відкриту фазу конфлікту. Динаміка цієї стадії найкраще описується моделлю повторюваної «дилеми ув'язненого» Р. Аксельрода [24], відповідно до якої в умовах відсутності наднаціонального контролю оптимальною стратегією поведінки гравців стає «дзеркальна відповідь» або «око за око». Супротивник автоматично відповідає симетричними заходами на будь-які обмеження ініціатора, що запускає взаємне підвищення мит і веде до різкого зростання ринкової невизначеності [24].

На четвертому етапі (глобалізація конфлікту) до тарифів додаються обмеження на інвестиції, технології, послуги та інтелектуальну власність. Починається активна перебудова глобальних ланцюгів вартості [28].

Вища фаза (тотальна геоекономічна фрагментація) характеризується переходом до системного протистояння. Застосовуються масові санкції, блокується доступ до фінансових систем і транспортних коридорів, відбувається decoupling або friend-shoring [32]. Початкова економічна мета (виправлення торговельного балансу) відходить на другий план, поступаючись геополітичним завданням. На цьому етапі торговельна війна остаточно трансформує архітектуру міжнародного економічного розвитку та закріплює нову конфліктну рівновагу [32].

Таким чином, детальний теоретичний аналіз сутності, класифікації та динаміки ескалації торговельних воєн доводить, що це явище є найвищою формою прояву конфліктної природи глобальної економіки. Вони запускають незворотні процеси руйнування старих інституційних зв'язків та змушують усі суб'єкти світового господарства пристосовуватися до нових, жорстких правил геоекономічного протистояння.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

У першому розділі кваліфікаційної роботи було досліджено теоретико-методологічні основи міжнародної торгівлі та торговельних воєн у контексті міжнародного економічного розвитку. Проведений аналіз дозволив сформулювати концептуальне підґрунтя для подальшого емпіричного вивчення проблеми.

1. Міжнародна торгівля розглядається як базова системоутворююча категорія міжнародного економічного розвитку. Вона виступає не лише формою міжнародного поділу праці, а й важливим механізмом структурної трансформації національних економік. Ключовим теоретичним висновком є не-нейтральність міжнародної торгівлі щодо економічного розвитку: торгівля активно відтворює та поглиблює існуючі глобальні асиметрії в технологічному розвитку та розподілі вигащів між країнами.
2. Критичний огляд теоретичних підходів продемонстрував еволюцію наукової думки від класичних моделей А. Сміта і Д. Рікардо, які мають обмежену пояснювальну здатність у сучасних геоекономічних реаліях, до структуралістських, неопротекціоністських та стратегічних концепцій. Особливе значення має теорія штучних конкурентних переваг, яка підкреслює активну роль держави у формуванні умов міжнародної конкуренції.
3. Торговельні війни були проаналізовані як самостійна економічна категорія і найвища форма сучасної міждержавної конкуренції. Було обґрунтовано, що вони є закономірним результатом взаємодії економічних, політичних, технологічних та інституційних факторів. Для їхнього аналізу доцільно використовувати систему взаємодоповнювальних теоретичних підходів.
4. Здійснено класифікацію інструментів торговельних воєн за чотирма основними макрокатегоріями (тарифні, кількісні, нетарифні та технологічні обмеження) та виділено основні стадії їхньої ескалації.

Показано, що сучасні торговельні війни дедалі більше зміщуються у технологічну сферу, де основним об'єктом протистояння стає доступ до інновацій та критичних технологій.

5. Основним теоретичним результатом розділу є обґрунтування того, що в сучасних умовах міжнародна торгівля функціонує як політизований простір, у якому штучне створення конкурентних переваг є раціональною стратегією держав. Це створює об'єктивні передумови для переходу економічного суперництва у відкриті форми торговельних воєн.

Результати першого розділу формують надійну концептуальну основу для емпіричного аналізу архітектури сучасних торговельних конфліктів та їхнього впливу на міжнародний економічний розвиток у наступних розділах роботи.

## **РОЗДІЛ 2. СУЧАСНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК**

Другий розділ присвячено емпіричному аналізу сучасних торговельних конфліктів та їх впливу на міжнародний економічний розвиток. У розділі досліджується архітектура торговельних протистоянь, основні канали впливу торговельних воєн на структуру міжнародних економічних відносин, а також технологічний вимір сучасних конфліктів. Для аналізу використовуються структурні та потокові показники, що дозволяє оцінити неоднорідність наслідків для різних країн і груп держав.

### **2.1. Архітектура сучасних торговельних конфліктів**

Природу, рушійні сили та наслідки сучасних торговельних воєн неможливо об'єктивно оцінити без ретроспективного та структурно-функціонального аналізу історичного розвитку глобальної торговельної системи. За останні сімдесят п'ять років, починаючи від запровадження Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) у 1947–1950 роках та її подальшої трансформації у Світову організацію торгівлі (СОТ) у 1995 році, міжнародна торгівля зазнала значної лібералізації та інституціоналізації.

Згідно з офіційними статистичними даними та аналітичними архівами СОТ, станом на 2025 рік фізичний обсяг світової торгівлі (world trade volume) зріс приблизно у 45 разів (або на 4500%) порівняно з початковим етапом функціонування багатосторонньої системи ГАТТ у 1950 році [35]. Водночас вартісне вираження світового товарообігу (world trade value) за аналогічний історичний проміжок збільшилося майже у 410 разів [35].

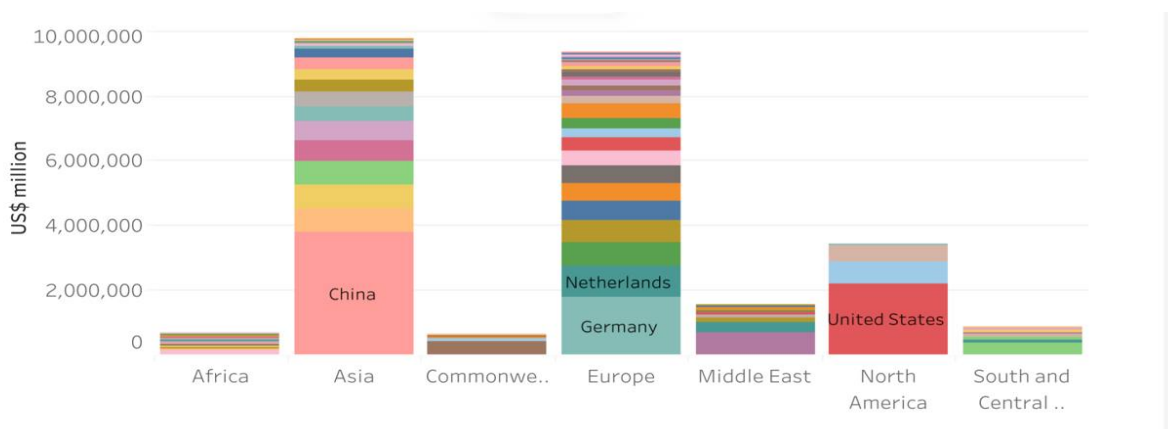
Особливе прискорення процесам лібералізації міжнародної торгівлі надало створення Світової організації торгівлі (СОТ) у 1995 році, яке значно посилило правила вільної торгівлі та зменшило рівень тарифного протекціонізму. За період 1995-2025 років фізичний обсяг світової торгівлі зростав у середньому на 4% щорічно [35], а її вартісні показники - на 6%. Ця динаміка тривалий час випереджала темпи зростання світового ВВП, що

сприяло глибокому переплетенню національних економік і формуванню високої транскордонної взаємозалежності [36].

Однак саме цей період інтенсивної глобалізації сформував глибокі структурні суперечності, які стали першопричиною виникнення сучасної архітектури торговельних конфліктів. Нинішня ера геоекономічних зіткнень розгортається не в умовах дефіциту чи просторової ізолюваності ринків, а навпаки - в точці їхньої максимальної концентрації, олігополізації та виникнення хронічних макроекономічних дисбалансів.

Якщо наприкінці ХХ століття архітектура світової торгівлі була відносно розпорошеною завдяки залученню нових країн, що розвиваються, то у перші десятиліття ХХІ століття відбулася значна консолідація товарних і капітальних потоків навколо обмеженого кола ключових гравців. На зміну багатовекторній ліберальній моделі прийшла більш жорстка геоекономічна конкуренція, у якій провідні держави активно використовують сформовану взаємозалежність як інструмент стратегічного тиску та утримання глобального лідерства.

Первинний аналіз просторової архітектури міжнародної торгівлі дозволяє виявити чітку нерівномірність розподілу світового товарного експорту за макрорегіонами (континентами). Систематизація офіційних статистичних масивів СОТ унаочнює домінування кількох географічних центрів сили (рис. 2.1).



**Рис. 2.1 Географічний розподіл світового товарного експорту за макрорегіонами та провідними країнами-експортерами, млн дол. США**  
Джерело: [37]

Представлена архітектура (рис. 2.1) фіксує абсолютне преобладання Азіатського макрорегіону, сукупний обсяг товарного експорту якого наближається до позначки 10 трлн дол. США [37]. Другу позицію посідає Європейський континент, який також демонструє високі параметри консолідації вартісних потоків. Натомість такі макрорегіони, як Африка, Близький Схід, СНД, Південна та Центральна Америка, займають периферійне становище, сукупно контролюючи лише незначну частку світового ринку [37].

Внутрішня структура виділених лідируючих регіонів відрізняється високою асиметрією, оскільки в їхніх межах сформувалися чіткі країни-гіганти: в Азії базовим виробничим ядром виступає Китай, в Європі головними локомотивами є Німеччина та Нідерланди, а в Північній Америці — Сполучені Штати.

Наведені в табл. 2.1 первинні вартісні параметри двадцяти провідних експортерів унаочнюють масштаби розриву між лідерами та рештою учасників міжнародного обміну.

*Таблиця 2.1*

**Рейтинг провідних країн світу за обсягами товарного експорту (2025 р.)**

Ранг у глобальній системі	Країна-суб'єкт МЕВ (Експортер)	Обсяг товарного експорту, млн дол. США
1	Китай (КНР)	3 771 842
2	Сполучені Штати Америки (США)	2 185 220
3	Німеччина	1 764 188
4	Нідерланди	989 237
5	Гонконг, Китай	753 582
6	Японія	738 337
7	Італія	726 499
8	Республіка Корея	709 330
9	Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ)	706 671
10	Франція	683 095
11	Мексика	664 837
12	Китайський Тайбей (Тайвань)	640 975
13	Бельгія	568 105
14	Сінгапур	566 872
15	Сполучене Королівство (Велика Британія)	555 829
16	Канада	554 676
17	Швейцарія	554 160
18	В'єтнам	472 929
19	Індія	445 278
20	Іспанія	445 106

Джерело [37].

Проте для точного визначення ступеня монополізації системи та математичного підтвердження олігополістичного характеру архітектури МЕВ, дані обсяги торгівлі потребують стандартизованого оцінювання через коефіцієнт концентрації

Для кількісної оцінки виявленої асиметрії та обґрунтування ступеня концентрації глобальної системи торгівлі в роботі використано коефіцієнт концентрації  $CR_n$ , що показує сумарну частку  $n$  найбільших країн і розраховується за формулою (2.1) [38]:

$$CR_n = \sum_{i=1}^n S_i \quad (2.1)$$

де  $S_i$  - відсоткова частка  $i$ -ї країни у світовому експорті товарів.

та індекс Херфіндаля–Хіршмана (2.2), який розраховується як сума квадратів часток ринку всіх гравців [38]:

$$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2 \quad (2.2)$$

Розраховане значення  $CR_3$  (Китай, США та Німеччина) на рівні 29,4% свідчить, що три провідні економіки контролюють майже третину світового експорту. Це створює системний ризик: порушення торгівлі в рамках «трикутника» США–Китай–ЄС автоматично впливає на значну частину глобальних потоків.  $CR_{10}$  (топ-10 країн світу) = 49,6%, тобто забезпечують майже половину всього світового товарообігу.

Загальний індекс ННІ для світового товарного експорту становить близько 435, що за класичною класифікацією формально вказує на низьку концентрацію ринку. Проте покомпонентний аналіз структури індексу виявляє суттєву аномалію: сума квадратів часток лише трьох країн-гігантів (Китаю, США та Німеччини) становить 321,1, тобто акумулює 73,8% від усього глобального показника.

Подібна закономірність доводить існування стратегічного торговельного трикутника «США - Китай - Європейський Союз (в особі Німеччини)». За такої олігополістичної архітектури стабільність усієї глобальної торгівлі стає критично залежною від регуляторного та митного клімату всередині цієї тріади. Будь-яке тарифне або політичне протистояння

між Вашингтоном і Пекіном автоматично транслюється у каскадні деформації ланцюгів третіх країн, оскільки початкові вартісні потоки надто сильно стягнуті у вказані три вузли глобального господарства.

Для глибшого розуміння деструктивного потенціалу сучасних конфліктів макрорегіональний аналіз доповнено мережевим підходом (network analysis) до дослідження товарної структури. У межах цього підходу глобальна архітектура торгівлі розглядається як складна мережа взаємопов'язаних ланцюгів доданої вартості, де екстремальна концентрація виробництва або сировини призводить до появи «вузьких місць» глобальних мереж. Контроль над цими специфічними технологічними чи ресурсними вузлами дозволяє окремим державам конвертувати власну ринкову частку в інструмент геоекономічного тиску.

Кількісні параметри товарної концентрації за типами стратегічних продуктів, визначають логіку розгортання сучасних протекціоністських кампаній (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Секторальна концентрація виробництва та основні лінії торговельних конфліктів (2025 р.)**

Макросектор	Ключовий актор	Рівень концентрації	Головні лінії конфлікту та інструменти
Чисті технології та зелена енергетика	Китай	78% - сонячні панелі 70% - літій-іонні АКБ	Мита США/ЄС до 100% на EV та сонячні модулі
Критичні мінерали та REE	Китай	70% - видобуток 92% -рафінування	Квотування та заборони на експорт
Напівпровідники та високотехнологічне обладнання	Тайвань, Південна Корея, США	92% - передові чипи (<7 нм)	Експортний контроль США, Entity Lists
Електричні машини та обладнання зв'язку	Китай	55 - 65%	Обмеження інвестицій, заборона Huawei/ZTE
Офісна техніка та споживча електроніка	Китай	60 - 75%	Тарифи США, переорієнтація на В'єтнам
Метали та руда	Китай	54% - сталь та алюміній	Антидемпінг, СВМ
Хімічна продукція	Китай, ЄС	45–50% (Китай)	Антидемпінг, СВМ
Продукція АПК	США, Бразилія, Китай	Дисперсна	Дзеркальні тарифні санкції

Джерело: структуровано автором на основі [39-43].

Проведений секторальний аналіз (табл. 2.2) дозволяє виявити чітку закономірність між рівнем технологічної складності галузі, ступенем концентрації виробництва та характером застосовуваних протекціоністських інструментів. Це дає підстави для формулювання важливого теоретичного висновку: тип торговельної війни та домінуючі інструменти протекціонізму значною мірою залежать від стратегічної значущості та рівня концентрації конкретного макросектору.

У галузях з високим рівнем концентрації виробництва ( $CR > 70\%$ ), таких як напівпровідники, критичні мінерали, літій-іонні акумулятори та сонячні панелі, традиційні тарифні інструменти виявляються малоефективними. У цих стратегічно важливих секторах держави віддають перевагу жорстким нетарифним та адміністративно-правовим заходам - експортному контролю, інвестиційним обмеженням, санкційним спискам (Entity Lists) та заборонам на трансфер технологій [39,40]. Такий підхід свідчить про перехід протекціонізму від захисту внутрішнього ринку до стратегічного технологічного стримування конкурентів.

Навпаки, у традиційних секторах із нижчим рівнем технологічної складності (металургія, хімічна промисловість, продукція АПК) переважають класичні фіскальні інструменти - антидемпінгові розслідування, захисні мита та механізми типу СВМ [42, 43]. Конфліктність у цих галузях зберігає переважно кон'юнктурний характер і спрямована на захист внутрішніх виробників та робочих місць.

Центральною віссю сучасної конфліктної динаміки є двосторонні відносини між США та Китаєм. Динаміку та структуру двостороннього товарного обміну між США та КНР у період розгортання протекціоністського протистояння систематизовано у таблиці 2.3.

Згідно наведених даних протягом 2025 року під впливом нових пакетів загороджувальних мит відбувся різкий обвал обсягів двосторонньої торгівлі: сукупний обіг упав більш ніж на 137млрд\$ порівняно з попереднім роком [44]. При цьому американський експорт до Китаю скоротився на 25,8% (до 106,3

млрд\$), а китайський імпорт до США зазнав падіння на 38,2% (з 511,1 млрд\$ до 308,4 млрд\$) [44].

Таблиця 2.3

**Параметри двосторонньої торгівлі товарами між США та КНР,  
млрд дол. США**

Аналітичний індикатор	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Абсолютне відхилення, 2025 до 2024 рр.	Темп приросту, 2025 до 2023 рр., %
Загальний обсяг двосторонньої торгівлі	641,9	658,9	521,6	-137,3	-18,7%
Експорт товарів із США до Китаю	143,2	147,8	106,3	-41,5	-25,8%
Імпорт товарів до США з Китаю	498,7	511,1	308,4	-202,7	-38,2%
Дефіцит торгівлі США з Китаєм	-355,5	-363,3	-202,1	+161,2	-43,1%

Джерело: сформовано та розраховано автором на основі [44, 45, 46].

Ці зрушення дозволили Вашингтону формально досягти однієї зі своїх ключових політичних цілей - зниження дефіциту двосторонньої торгівлі з Китаєм до 202,1 млрд\$ [45]. Проте макроекономічний аналіз структури поставок показує, що це стиснення не означає ліквідацію залежності. Понад 165 млрд\$ торговельних потоків були просто витіснені з прямого коридору США–Китай і переорієнтовані на треті країни [46]. Китай переспрямував свої проміжні товари до країн ASEAN та Мексики, звідки вони після мінімальної переробки потрапляють на американський ринок, що підтверджує тезу про зміну форми, а не суті взаємозалежності.

Економічна вразливість держав і їхня здатність здійснювати геоекономічний тиск значною мірою залежать від рівня монополізації або диверсифікованості світового ринку конкретних товарів, ресурсів та технологій.

Для оцінки кумулятивного ефекту важливо розрізняти нові заходи та загальний масив діючих обмежень. У 2025 році вартість імпорту, який зазнав нових обмежень, склала близько 2 640 млрд дол. США (11,1% світового імпорту), а загальний обсяг торгівлі, що підпадає під усі діючі обмеження,

оцінюється у 4 693 млрд дол. США, або близько 19,7% світового імпорту [43]. Крім того, за оцінками Global Trade Alert, лише 72% глобальних торговельних потоків наразі здійснюється в рамках класичного режиму найбільшого сприяння (*MFN*) СОТ, тоді як решта 28% повністю виведена з-під дії універсальних багатосторонніх правил і відбувається під впливом односторонніх санкцій [47].

Таким чином, сучасна архітектура торговельних конфліктів визначається не номінальним масштабом національних економік, а геометрією структурної взаємозалежності, асиметрією торговельних балансів та рівнем секторальної і географічної концентрації ринків. Висока концентрація глобальної торгівлі навколо обмеженого кола ключових гравців у поєднанні з масштабними фінансовими та регуляторними обмеженнями формує систему взаємного геоекономічного стримування.

Проаналізовані емпіричні дані підтверджують, що сучасні торговельні конфлікти є закономірним наслідком інституційної ерозії багатосторонньої системи регулювання торгівлі. Зокрема, послаблення ефективності механізмів СОТ знижує вартість порушення правил і стимулює держави до активного використання нетарифних та технологічних бар'єрів для захисту власних конкурентних переваг.

Провідну роль у формуванні цієї нестабільної динаміки відіграє стратегічне суперництво між Сполученими Штатами та Китаєм. Їхній перехід від моделі ліберального співробітництва до жорсткої геоекономічної конкуренції запускає ланцюгову реакцію протекціонізму, змушуючи інші країни та регіональні блоки (зокрема ЄС) перебудовувати свої зовнішньоекономічні стратегії в напрямку мінімізації вразливостей, часто на шкоду загальній економічній ефективності.

## 2.2. Канали впливу торговельних воєн на міжнародний економічний розвиток

Для повної оцінки впливу торговельних воєн на міжнародний економічний розвиток доцільно використовувати концепцію трансмісійних каналів. Сучасні геоекономічні конфлікти не просто генерують абсолютні сукупні втрати для світової економічної ефективності, а функціонують як масштабний інституційний механізм перерозподілу економічних вигащів.

У межах цього підрозділу комплексний вплив торговельних воєн досліджується через вичерпний перелік із шести трансмісійних каналів, кожен з яких верифікується конкретним макроекономічним показником (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

### Система трансмісійних каналів та метрик аналізу торговельних конфліктів

Назва трансмісійного каналу	Базовий макроекономічний індикатор (метрика)	Характер та спрямованість системного впливу
1. Економічного зростання	Темпи приросту реального ВВП, %	Уповільнення загальної господарської динаміки, втрати добробуту
2. Переорієнтації потоків	Зміна часток ринку, %; Індекс відносного зсуву (RSI)	Ефекти відхилення (trade diversion) та створення торгівлі
3. Глобальних ланцюгів вартості	Частка FVA, %; Коефіцієнти участі в ГЛВ	Подовження та подорожчання ланцюгів, стратегії дерискінгу
4. Інвестиційний канал	Динаміка та просторовий розподіл ПІІ	Переорієнтація капіталу (nearshoring, friendshoring)
5. Ціновий канал	Середня тарифна ставка, %; Вартість імпорту	Митна інфляція, перекладання витрат на споживача
6. Невизначеності політики	Індекс невизначеності торговельної політики (TPU)	Заморожування або відтермінування капітальних витрат

Джерело: розроблено автором

Першим і найбільш очевидним каналом впливу торговельних воєн на міжнародний економічний розвиток є пригнічення темпів економічного зростання через зростання витрат виробництва, зниження експорту, інвестиційну невизначеність та порушення ланцюгів постачання.

Проведений порівняльний аналіз середніх темпів приросту реального ВВП за два ключові періоди (табл. 2.5) дозволяє виявити структурну асиметрію впливу торговельних воєн.

Таблиця 2.5

**Динаміка темпів приросту реального ВВП Китаю та США у 2013–2024 рр., %**

Назва країни / Показник	2013	2015	2017	2019	2020	2021	2023	2024	Середній темп (2013-17)	Середній темп (2018-24)
<b>Китай</b>	7,8	7,0	6,9	6,1	2,3	8,6	5,4	5,0	7,14%	5,33%
<b>США</b>	2,1	2,9	2,5	2,6	-2,2	6,1	2,9	2,8	2,26%	2,54%
<b>Коеф. випередження КНР/США*</b>	3,71	2,41	2,76	2,35	-	1,41	1,86	1,79	3,16	2,10

Джерело: сформовано автором на основі [48].

По-перше, для економіки Китаю період до активізації торговельних обмежень (2013-2017 рр.) характеризувався відносно високою динамікою - середньорічний темп зростання складав 7,14%. У період активної фази протекціоністського протистояння (2018-2024 рр.) цей показник знизився до 5,33%, тобто на 1,81%. Таке уповільнення свідчить про суттєвий негативний вплив торговельних бар'єрів на експортно-орієнтовану модель розвитку КНР.

По-друге, економіка США продемонструвала протилежну динаміку: середньорічний темп зростання зріс з 2,26% у 2013-2017 роках до 2,54% у 2018–2024 роках. Це зростання на 0,28% можна пояснити вищим рівнем внутрішньої місткості ринку, ефективністю фіскальних стимулів, а також частковою компенсацією зовнішніх шоків за рахунок внутрішнього попиту.

Особливу увагу звертає розрахований коефіцієнт випередження економічного зростання КНР щодо США. Його середнє значення впало з 3,16 до 2,10 (зниження на 33,5%). Це емпірично підтверджує, що тарифна та технологічна блокада з боку Заходу стала ефективним інструментом стримування гео економічної експансії Китаю, штучно зафіксувавши його траєкторію розвитку на плато «нової нормальності» (близько 5%) [48].

Проте, згідно з концепцією Дж. Вайнера, гальмування безпосередніх учасників запускає канал переорієнтації торговельних потоків на користь третіх сторін (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Трансформація географічної структури імпорту США та Індекс структурних зрушень у 2017–2024 рр., %**

Назва країни	2017	2020	2024	Абсолютний приріст, %	Темп приросту частки, %	Індекс відносного зсуву (RSI)*
<b>Китай</b>	21,6	18,6	13,4	-8,2	-37,96%	<b>-0,38</b>
<b>Мексика</b>	13,4	13,9	15,5	+2,1	+15,67%	<b>+0,16</b>
<b>Канада</b>	12,8	11,6	12,6	-0,2	-1,56%	<b>-0,02</b>
<b>В'єтнам</b>	2,0	3,4	4,2	+2,2	+110,00%	<b>+1,10</b>
<b>Тайвань</b>	1,8	2,6	3,6	+1,8	+100,00%	<b>+1,00</b>

Джерело: сформовано автором на основі [49, 50, 51]

До початку активної фази торговельної війни у 2017 році Китай був головним постачальником товарів на ринок США, контролюючи 21,6% американського імпорту [49]. Під впливом загороджувальних тарифів, які у 2018-2024 роках зросли з базових 3-5% до 25%, а в деяких високотехнологічних секторах до 100% [52], частка Китаю в імпорті США суттєво зменшилася - до 13,4% у 2024 році [51]. Це повернуло рівень двосторонньої торговельної залежності до показників двадцятирічної давнини.

Для кількісної оцінки інтенсивності структурних зрушень було розраховано Індекс відносного зсуву за формулою (2.3):

$$RSI_i = \frac{S_{2024} - S_{2017}}{S_{2017}} \quad (2.3)$$

де S - частка країни в імпорті США.

Звільнені ринкові ніші були перерозподілені між іншими постачальниками. Головними бенефіціарами цієї трансформації стали два географічні вектори:

- Мексиканський вектор (в рамках USMCA), де частка Мексики зросла з 13,4% до 15,5% (RSI = +0,16). Завдяки географічній близькості та преференційному режиму Мексика перехопила у Китаю статус найбільшого постачальника товарів на американський ринок.
- Вектор країн Південно-Східної Азії: В'єтнам продемонстрував найвищу відносну динаміку (зростання частки з 2,0% до 4,2%, RSI = +1,10), Тайвань - з 1,8% до 3,6% (RSI = +1,00).

Отримані значення RSI свідчать, що торговельні обмеження США щодо Китаю призвели не до класичного рещорингу виробництва назад у США, а до переорієнтації потоків на країни-посередники. Транснаціональні корпорації активно застосовували стратегію «China + 1», переносячи фінальні стадії складання до В'єтнаму та інших країн Південно-Східної Азії, щоб уникнути антикитайських мит. Зростання частки Тайваню відображає процес friendshoring у сфері високотехнологічних компонентів.

З іншого боку, канал переорієнтації торгівлі змусив Китай вдатися до дзеркальної структурної оптимізації своєї зовнішньоторговельної стратегії. Втрачаючи лінійну місткість американського ринку, Пекін переорієнтував експортні потоки у напрямку країн Глобального Півдня [52]. Частка країн ASEAN у географічній структурі китайського експорту досягла 16,2% закріпивши за цим інтеграційним блоком статус найбільшого торговельного партнера КНР і посунувши США на третю позицію [52]. Таким чином, представлена структура імпорту США доводить, що торговельні обмеження між країнами-учасниками конфлікту не призводять до повної ліквідації міжнародного обміну, а натомість виступають потужним драйвером інституційної мутації глобальних логістичних ланцюгів.

Така переорієнтація торгівлі безпосередньо впливає на канал деформації глобальних ланцюгів вартості. Тарифні та санкційні зіткнення перетворили раніше відкриту макроструктуру ГЛВ на зону високих інституційних ризиків,

змусивши ТНК адаптуватися через стратегії дерискінгу (derisking) та френдшорингу (friendshoring).

Статистичні індикатори бази даних OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA) фіксують чітко рознесені показники трансформації ГЛВ за групами країн, що систематизовано у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

**Трансформація індикаторів доданої вартості у ГЛВ під впливом протекціоністських обмежень, %**

Економічний суб'єкт / Країна	Частка іноземної доданої вартості в експорті (FVA), вихідне плато	Частка іноземної доданої вартості в експорті (FVA), поточний зріз	Загальний коефіцієнт участі в ГЛВ (GVC Rate), вихідне плато	Загальний коефіцієнт участі в ГЛВ (GVC Rate), поточний зріз
Китай (КНР)	18,2	13,5	41,2	36,8
Сполучені Штати	9,5	8,1	32,4	31,0
В'єтнам	44,5	51,2	52,1	58,4
Мексика	32,1	36,4	43,5	47,9

Джерело: розраховано та структуровано автором на основі [53].

Для повноти наукового аналізу та верифікації відносних зрушень досліджено динаміку масштабування фізичних потоків чистої вартості, які генеруються зазначеними акторами на світовому ринку (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Обсяги внутрішньої доданої вартості обраних країн у закордонному кінцевому попиті у 2015–2022 рр., млрд дол. США**

Країна / Регіональний блок	2015 р.	2017 р.	2019 р.	2022 р.	Абсолютний приріст, 2022 до 2017 рр., млрд дол.
Китай (КНР)	1 715,7	1 723,2	1 903,4	2 671,1	+947,9
Сполучені Штати (США)	1 723,8	1 817,0	1 934,3	2 251,0	+434,0
Європейський Союз (ЄС-28)	2 420,8	2 615,5	2 766,5	3 188,9	+573,4
Мексика	269,5	289,0	330,6	393,4	+104,4
В'єтнам	101,4	125,3	153,0	192,9	+67,6

Джерело: сформовано автором на основі [53].

Обидва геоеконімічні лідери США та Китай демонструють синхронне падіння відносних коефіцієнтів участі у глобальних ланцюгах. Для КНР зниження частки іноземної доданої вартості (FVA) з 18,2% до 13,5% [53]

свідчить про глибоку реалізацію державної стратегії «подвійної циркуляції», орієнтованої на вертикальне імпортозаміщення проміжних компонентів та зменшення технологічної залежності від Заходу. У США падіння FVA до 8,1% фіксує початкові результати політики reshoring - спроб примусового повернення виробничих ліній на американську територію [53].

Водночас дані табл. 2.8 доводять асиметричність цієї стратегії в абсолютному вираженні. Попри падіння відносної участі в ГЛВ, Китай наростив обсяг чистої доданої вартості у світовому попиті на астрономічні 947,9 млрд дол. США. Це підтверджує, що китайська макромодель успішно адаптувалася до тарифного витіснення з боку США, диверсифікувавши збут на користь країн Глобального Півдня та ЄС, де китайські проміжні товари високої технологічності залишаються безальтернативною базою виробництва.

На противагу лідерам, В'єтнам та Мексика демонструють стрімке зростання як відносних, так і абсолютних параметрів. У В'єтнамі частка FVA в експорті сягнула 51,2%, а коефіцієнт участі у ГЛВ піднявся до 58,4%. Паралельно абсолютний обсяг його внутрішньої доданої вартості у закордонному попиті зріс на 53,9% (+ 67,6 млрд дол.США) [53]. У Мексиці зафіксовано аналогічний тренд: зростання FVA до 36,4% та приріст абсолютного капіталу в ГЛВ на 104,4 млрд дол.США [53].

Економічна природа цього феномену розкриває ефект штучного подовження ланцюгів вартості. Протекціоністські бар'єри між США та КНР не ліквідували торговельні канали, а трансформували їх у складніші, багатоступеневі структури. «Країни-коннектори» виступають інституційними містками: вони імпортують значні обсяги проміжних товарів, первинних вузлів та мікросхем з Китаю (що спричиняє зростання показника FVA), здійснюють на своїй території фінальне складання, тестування чи мінімальну переробку (забезпечуючи приріст власної доданої вартості, як показано в табл. 2.8) та реекспортують фінальний продукт на ринок США. Це дозволяє ТНК юридично змінювати країну походження товару та уникати антикитайських мит.

Дія цінового трансмісійного каналу відображає механізм, за якого введення протекціоністських бар'єрів безпосередньо збільшує витрати та транслюється у внутрішні ринкові ціни країни-імпортера. Емпіричним підтвердженням масштабного митного шоку виступають дослідження аналітичного центру The Budget Lab (рис. 2.2).



**Рис. 2.2. Еволюція середньої ефективної тарифної ставки на імпорт у США за період 2022–2025 рр.**

Джерело: побудовано автором на основі [54].

Статистика свідчить, що після стабільного періоду 2022–2024 років, коли середній рівень митного обтяження всього імпорту США коливався на низькому рівні (близько 2%), на початку 2025 року відбувся безпрецедентний тарифний зсув — середня ставка злетіла майже до 14,4% (Pre-substitution тарифна траєкторія) [54].

Для глибокого розуміння структури цього фіскального тиску доцільно проаналізувати географічний розподіл нової митної архітектури США (табл. 2.9).

*Таблиця 2.9*

**Географічна структура та рівні імпорتنних мит США на початку 2025 року**

Країна - торговельний партнер США	Ефективна ставка мита (до заміщення потоків), %	Ефективна ставка мита (після оптимізації), %
Китай	24,0	23,1
Мексика	12,8	12,3
Канада	8,1	7,1
Решта світу	14,8	13,4
Загальний усереднений показник	14,4	13,2

Джерело: [55]

Дані табл. 2.9 доводять, що найсильніший ціновий тиск припав на імпорт із Китаю, де середня ставка зафіксувалася на рівні 24,0% [55]. Фундаментальні дослідження аналітиків Peterson Institute for International Economics (PIIE) підтверджують, що усереднений коефіцієнт перенесення мит на внутрішній споживчий ринок становить  $\beta = 0,94$  [55]. Це означає, що іноземні компанії практично не знижують свої відпускні ціни, і весь фіскальний удар у повному обсязі перекладається на американські фірми-імпортери та кінцевих споживачів. За оцінками PIIE, такий характер цінової трансмісії генерує додатковий щорічний фінансовий тягар для домогосподарств США і суттєво уповільнює динаміку роздрібного товарообігу [55].

Канал невизначеності та курсовий канал утворюють єдиний причинно-наслідковий комплекс: політичний шок очікування мит трансформується у паніку інвесторів, яка згодом стабілізується через глобальне переформатування валютних курсів.

Динаміка регуляторних ризиків фіксується за допомогою Індексу невизначеності торговельної політики (TRU) (табл. 2.10).

*Таблиця 2.10*

**Поквартальна динаміка світового Індексу невизначеності  
торговельної політики (TRU)**

<b>Рік</b>	<b>I квартал (Q1)</b>	<b>II квартал (Q2)</b>	<b>III квартал (Q3)</b>	<b>IV квартал (Q4)</b>
<b>2020</b>	98,87	60,61	64,10	79,38
<b>2021</b>	53,04	48,85	49,41	47,22
<b>2022</b>	51,51	59,66	60,47	48,21
<b>2023</b>	53,95	48,63	62,29	50,24
<b>2024</b>	71,45	91,50	109,38	237,39
<b>2025</b>	477,91	782,33	532,00	359,09
<b>2026</b>	354,52	-	-	-

*Джерело: [56].*

Стрибок індексу TRU у першій половині 2025 року став реакцією фінансових ринків та корпоративних очікувань на запровадження нових реальних тарифів, зафіксованих у звітах The Budget Lab (де середня ефективна ставка мита в США якраз у цей період стрибнула до 14,4%) [60].

Коли ризики сягають позначки у 782,33 пункти [56], суттєво зростає складність прогнозування майбутньої рентабельності інвестиційних проєктів. ТНК активізують стратегії *derisking*: довгострокові інвестиційні програми заморожуються, капітальні витрати на модернізацію зводяться до мінімуму, а фінансові ресурси перенаправляються на створення ліквідних резервів для покриття митних ризиків.

Аналіз шести трансмісійних каналів свідчить про неоднорідність наслідків торговельних воєн. Безпосередні учасники конфлікту (переважно Китай) зазнають втрат за більшістю каналів, тоді як країни-посередники (Мексика, В'єтнам та інші) отримують вигоди завдяки ефектам *trade diversion*, *tariff-jumping* та регіоналізації ланцюгів вартості.

Таким чином, торговельні війни функціонують як механізм структурного перерозподілу вигод у глобальній економіці, що підтверджує гіпотезу дослідження.

### 2.3. Технологічний вимір сучасних торговельних воєн

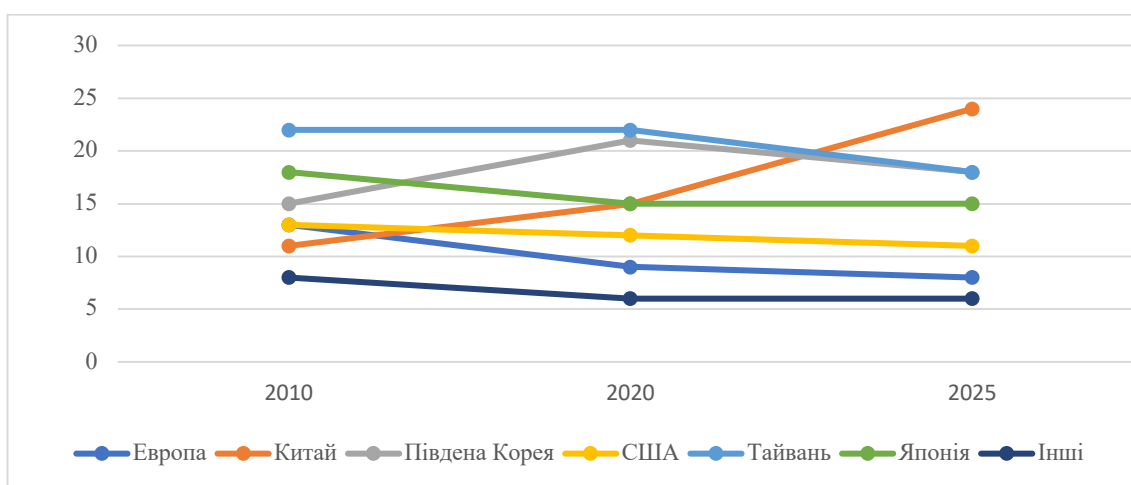
Однією з найважливіших та найбільш визначальних особливостей сучасних торговельних воєн є їхнє чітке та безповоротне зміщення у технологічну сферу. Якщо традиційні геоекономічні конфлікти минулих історичних періодів зосереджувалися переважно на оптимізації товарних потоків, захисті зрілих індустріальних галузей та маніпуляціях митними тарифами, то сьогодні технології стали як головним об'єктом (призом), так і ключовим високоефективним інструментом геоекономічного протистояння. В умовах формування парадигми Четвертої промислової революції (Industry 4.0) [58] контроль над передовими технологіями, транскордонними потоками даних та процесами генерації інновацій [59] визначає не лише поточну комерційну конкурентоспроможність національних суб'єктів господарювання, а й довгострокову архітектуру економічного розвитку та суверенітету держав.

У межах дослідження технологічного виміру конфліктів центральне місце посідає концепція технологічного роз'єднання та модель вибіркового стримування критичних технологій [60]. Суть цієї моделі полягає у навмисному руйнуванні колишніх інтегрованих виробничо-збутових зв'язків між геоекономічними суперниками з метою недопущення дифузії інновацій подвійного призначення. На відміну від класичного загального протекціонізму, вибіркоче стримування спрямоване на стратегічно важливі «вузькі місця» глобальних ланцюгів вартості, де один актор має монопольне або квазімонопольне становище і може використовувати його як асиметричну зброю. Найбільш рельєфно ця стратегія проявляється у світовій індустрії напівпровідників.

Напівпровідники - це рушійна сила сучасної цифрової економіки. Глобальна індустрія мікроелектроніки демонструє надзвичайно високу географічну та інституційну концентрацію, що робить ланцюги доданої вартості критично вразливими до геополітичних ризиків. Корпоративний сектор США утримує близько 50,4% глобальної ринкової частки напівпровідників [61], переважно завдяки історичному домінуванню в

архітектурному дизайні, капіталомістких наукових розробках (R&D) та захисті інтелектуальної власності. Американські гіганти (Nvidia, Broadcom, Qualcomm, AMD) переважно обрали безфабричну модель, передавши безпосередні промислові процеси на аутсорсинг.

Натомість виробничі потужності зосереджені в країнах Азійсько-Тихоокеанського регіону: сумарно на Тайвань, Південну Корею, материковий Китай та Японію припадає близько 75% світових потужностей з випуску кремнієвих пластин (рис. 2.2).



**Рис. 2.2 Динаміка часток країн та регіонів у глобальному виробництві напівпровідників у 2010-2025 рр., %**

Джерело: складено на основі [61, 62]

Протягом останніх 15 років відбулося стрімке зміщення фабрик до Китаю, чия частка злетіла з 11% до 24% [61]. Формально Китай виходить на перше місце у світі за кількістю заводів та фізичними обсягами випуску кремнієвих пластин. Однак, якщо розбити цей ринок за рівнем технологічної складності стає очевидним, що лідерство КНР обмежене лише базовим рівнем. Через жорсткі експортні обмеження Заходу, поставки EUV-машин до Китаю за всі роки конфлікту строго дорівнюють нулю [63]. Водночас торгівля обладнанням для «зрілих» чипів (від 28 нм і більше) залишається повністю відкритою, і на неї припадає понад третина всього виторгу компанії [63].

Саме цей розрив є прямим результатом реалізації моделі вибіркового стримування критичних технологій. Суть цієї моделі полягає в тому, що США

та їхні союзники не намагаються повністю зупинити китайське виробництво повсякденної електроніки (тому загальна частка КНР на рис. 2.5 і зросла до 24%). Замість цього вони діють винятково проти «вузьких місць» індустрії — передових нанотехнологічних процесів (менше 7 нанометрів), які необхідні для розвитку штучного інтелекту та оборонного сектору.

Попри рівність часток загального виробництва в Азії, критичним чинником є те, що тайванська компанія *TSMC* самостійно контролює понад 60–67% усього світового контрактного ринку виробництва мікросхем, а у сегменті найбільш передових нанотехнологічних процесів (менше 7 нанометрів) її частка досягає монопольних 92% [63]. Це робить географічний простір Тайванської протоки головною геополітичною вразливістю глобальної інфраструктури.

Проте фундаментальною основою цієї тайванської монополії є інше «вузьке місце» ланцюга вартості — голландська компанія *ASML*. Вона є єдиним у світі виробником унікальних літографічних систем екстремального ультрафіолету (EUV), без яких жодна компанія у світі фізично не здатна надрукувати передовий чип. Через жорсткі експортні обмеження Заходу, поставки EUV-машин до Китаю за всі роки конфлікту строго дорівнюють нулю [63]. Водночас торгівля обладнанням для «зрілих» чипів (від 28 нм і більше) залишається повністю відкритою, і на неї припадає понад третина всього виторгу компанії [63]. Таким чином, вибіркоче стримування штучно фіксує технологічне відставання Китаю, дозволяючи йому лідирувати за кількістю фабрик, але повністю перекриваючи доступ до технологій створення суперкомп'ютерів.

Фундаментом, який дозволяє утримувати глобальну першість у цій напівпровідниковій гонці, є інтенсивність фінансування наукових досліджень. Саме рівень наукомісткості економіки визначає здатність країни першою створювати нові топології чипів та літографічне обладнання (табл. 2.6).

Витрати на НДДКР як відсоток від ВВП країн світу (2024–2025 рр.), %

Країна / Регіон	Витрати на НДДКР, % від ВВП	Обсяг витрат на НДДКР, млрд дол. США
Ізраїль	5,45	28,7
Південна Корея	4,91	85,9
США	3,52	1 010,2
Японія	3,34	140,6
Китай	2,61	485,5
ЄС	2,20	420,2

Джерело: складено на основі [64]

Аналіз даних табл. 2.11 показує, що фінансування науки у світі розподілене нерівномірно. Невеликі країни, такі як Ізраїль та Південна Корея, витрачають найбільшу частку свого ВВП (5,45% та 4,91%), що дозволяє їм залишатися лідерами у сфері високих технологій [64]. Водночас за реальними обсягами грошей першість утримують США, які вперше в історії витратили на науку понад 1 трильйон доларів, та Китай із показником 485,5 млрд доларів [64]. Такі величезні інвестиції з боку двох лідерів підтверджують, що головна технологічна боротьба зараз іде саме між ними. При цьому Китай активно збільшує свої витрати, щоб зменшити залежність від західних технологій та створити власне виробництво в умовах санкцій.

Торгівля високотехнологічними товарами наочно ілюструє масштабне зміщення глобальних товарних і фінансових потоків. Офіційна статистика експорту чітко диференціює країни за їхньою спеціалізацією у міжнародному поділі праці [65]:

- Китай (КНР) виступає абсолютним світовим лідером з експорту високотехнологічної продукції, обсяги якого сягнули близько 825 млрд дол. США, що становить критично важливу частку його загального експортного виторгу та макроекономічної стабільності [65].
- США утримують показник на рівні близько 385 млрд дол. США, зміщуючи акцент виключно на товари з максимальною питомою доданою вартістю (складні процесори, інтегральні схеми, авіакосмічні компоненти) [65].

- Інші ключові гравці замикають ядро індустрії: Південна Корея (~200 млрд дол. США з акцентом на модулі пам'яті), Німеччина та Японія [65].

Паралельно з фізичними товарами, рушійною силою сучасного конфлікту стає цифрова торгівля (*digitally delivered services* та *ordered trade*). На сьогодні вона становить близько 22% усієї глобальної торгівлі та зростає значно вищими темпами, ніж традиційні сектори (середній показник темпів зростання становить ~12% щорічно) [66]. Абсолютний обсяг цифрової торгівлі послугами та даними сягнув вражаючих 7,23 трлн дол. США, перетворивши транскордонний інформаційний простір на нове поле геоекономічного протекціонізму [66].

Щоб чітко підтвердити зміщення торговельних воєн у технологічну сферу, автором було проведено власне дослідження міжнародних конфліктів. Для аналізу було взято офіційну базу даних Органу з врегулювання суперечок Світової організації торгівлі (*WTO Dispute Settlement Body*) за період з 2015 по 2025 рік включно [67]. Критерієм віднесення суперечки до «технологічної» визначено наявність у позовах прямих посилань на порушення угод про інтелектуальну власність (*TRIPS*), міжнародні послуги (*GATS* у сфері зв'язку та даних), а також скарги на заборону експорту мікросхем чи обладнання.

Дослідження за цими критеріями показало чітку закономірність. Якщо в середньому за останні 10 років частка суперечок через технології та інтелектуальну власність становила помірні 15,1% від усіх справ (25 справ із 152 розглянутих у СОТ), то за останні два роки цей показник зріс більш ніж удвічі — до 33,3% [67]. Тобто кожна третя економічна суперечка у світі зараз ведеться навколо технологій. Це емпірично доводить, що торговельні війни перейшли у фазу технологічного роз'єднання.

Глибока залежність від імпорту критичних технологічних компонентів створює фундаментальні вразливості для національної безпеки. Це змусило провідні держави світу повністю відмовитися від колишніх ліберальних догм вільної торгівлі та перейти до форсованої політики «технологічного суверенітету» та неопротекціонізму. Яскравими прикладами цієї тенденції є:

1. Ухвалення US CHIPS and Science Act у США (державний бюджет понад 52 млрд дол. США, спрямований на рещоринг фабрик та відновлення національної індустрії виробництва мікросхем) [68].
2. Запуск European Chips Act у Європейському Союзі (регуляторна програма з мобілізацією понад 43 млрд євро для подвоєння частки країн ЄС на глобальному ринку напівпровідників до 20% до 2030 року) [69].
3. Стратегічна державна програма модернізації та імпортозаміщення Made in China 2025 в КНР, націлена на досягнення 70% рівня самозабезпечення критичними високотехнологічними компонентами та матеріалами [70].

Таким чином, сучасний протекціонізм трансформувався у вибіркоче стримування та роз'єднання технологічних ланцюгів, де обмеження спрямовані не на торгівлю загалом, а на ізоляцію критичних інновацій задля утримання глобального впливу.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

У другому розділі кваліфікаційної роботи здійснено комплексний структурно-функціональний аналіз сучасних міжнародних торговельних конфліктів, за результатами якого сформульовано такі висновки:

1. Асиметрія та висока концентрація архітектури конфліктів. Сучасний простір гео економічних зіткнень визначається глибокими структурними дисбалансами світової торгової системи. Понад 60% глобального товарообігу зосереджено в межах взаємодії лише п'яти ключових акторів (США, КНР, ЄС, Японії та Південної Кореї), що робить всю систему критично вразливою до локальних шоків. Центральною віссю протистояння залишається двосторонній коридор США–Китай, де під дією загороджувальних мит у 2025 році зафіксовано різке стиснення прямого товарообігу (падіння сукупного обігу на 18,7% порівняно з 2023 роком).
2. Ефект переорієнтації торгівлі та поява «країн-коннекторів». Досліджено канали впливу торговельних воєн на міжнародний економічний розвиток і доведено, що протекціоністські бар'єри не ліквідують глобальні зв'язки, а трансформують та подовжують їх. Розрахований Індекс відносного зсуву (RSI) унаочнив стрімку диверсифікацію імпорту США на користь Мексики  $RSI = +0,16$  та В'єтнаму  $RSI = +1,10$ . Ці держави виконують роль інституційних містків (країн-посередників), які імпортують проміжні компоненти з Китаю, здійснюють фінальне складання та реекспортують продукцію на західні ринки, мінімізуючи тарифні втрати для ТНК.
3. Деформація глобальних ланцюгів вартості (ГЛВ). Аналіз бази даних *OECD-WTO TiVA* підтвердив стійку тенденцію до вертикального імпортозаміщення та реалізації стратегій «технологічного суверенітету». Це відображається у зниженні частки іноземної доданої вартості (FVA) в експорті Китаю (з 18,2% до 13,5%) та США (до 8,1%). Водночас, попри формальне зменшення відносної участі в ГЛВ, Китай наростив абсолютний обсяг внутрішньої доданої вартості у світовому попиту на 947,9 млрд дол.

США, що свідчить про успішну адаптацію його макромоделі через переорієнтацію експорту на країни Глобального Півдня.

4. Встановлено, що торговельні війни остаточно перемістилися у площину технологічного контролю, про що свідчить зростання частки відповідних суперечок у СОТ до 33,3% за останні два роки. Технології перестали бути лише товаром і трансформувалися в інструмент асиметричного впливу, де ключовим механізмом стала модель «вибіркового стримування» (selective containment). Вона полягає у навмисному перекритті доступу суперника до вузьких місць ланцюгів вартості (зокрема обладнання для літографії EUV та передових нанопроцесів), що дозволяє утримувати технологічний відрив без повної ізоляції торговельних потоків.

5. Доведено, що критична залежність від вузьких географічних вузлів виробництва (наприклад, концентрація 92% потужностей з виробництва чипів <7 нм у TSMC) змусила провідні економіки світу відмовитися від принципів вільної торгівлі на користь жорсткого неопротекціонізму. Масштабні державні інвестиційні програми (US CHIPS Act, European Chips Act, Made in China 2025) засвідчують перехід до стратегії «решорингу» та побудови закритих інноваційних екосистем. У результаті світова економіка закріплюється у стані керованого технологічного роз'єднання, де здатність держави забезпечити повний цикл створення критичних інновацій стає головним критерієм її глобальної конкурентоспроможності.

Загалом, результати розділу підтверджують, що торговельні війни є структурним елементом сучасної міжнародної економічної системи, які призводять до фрагментації глобальних ланцюгів вартості, регіоналізації торгівлі та перерозподілу конкурентних переваг.

## **РОЗДІЛ 3. ТРАНСФОРМАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ КОНФЛІКТНОЇ РІВНОВАГИ**

### **3.1. Конфліктна рівновага як нова логіка міжнародного економічного розвитку**

Результати аналізу, проведеного в попередніх розділах, свідчать про те, що торговельні війни перестали бути тимчасовими порушеннями ліберальної моделі глобалізації. Теоретичні підходи, розглянуті в розділі 1 (зокрема, модель повторюваної «дилеми в'язня» теорії ігор), а також емпіричні дані розділу 2 щодо зростання кількості обмежень і фрагментації ланцюгів вартості дозволяють зробити висновок про перехід міжнародної економічної системи до якісно нового стану - конфліктної рівноваги.

Під конфліктною рівновагою у даному дослідженні пропонується розуміти динамічний стан міжнародної економічної системи, за якого провідні держави систематично застосовують торговельні, технологічні та інвестиційні обмеження як базову стратегію захисту власних геоekonomічних інтересів, навіть усвідомлюючи потенційні вигоди від кооперації.

На відміну від класичної некооперативної рівноваги за Нешем, конфліктна рівновага характеризується не статичністю, а здатністю до самовідтворення та постійного розширення системи взаємних обмежень. Ключовими ознаками конфліктної рівноваги є: по-перше, перетворення торговельних та технологічних бар'єрів із реактивного інструменту на постійну стратегію державної політики; по-друге, незворотність конфліктної взаємодії навіть за наявності економічних вигод від відновлення співпраці; по-третє, висока стійкість системи до зовнішніх шоків, за якої нові обмеження не заміщують попередні, а накопичуються поверх них, формуючи довгострокову архітектуру геоekonomічної фрагментації.

Теоретичною основою такого підходу виступає модель повторюваної «дилеми в'язня» теорії ігор, розглянута у розділі 1. Якщо в умовах класичної

глобалізації держави були зацікавлені у максимізації сукупних вигод через кооперацію та лібералізацію торгівлі, то сучасний етап характеризується переважанням логіки стратегічного стримування. Провідні економіки світу - насамперед США та Китай - дедалі частіше сприймають взаємозалежність не як джерело ефективності, а як потенційний ризик критичної технологічної та виробничої залежності. У цьому контексті конфліктна рівновага є ширшим явищем, ніж класична рівновага Неша.

У межах стандартної моделі Неша рівновага виникає як статичний результат раціонального вибору гравців за незмінних умов. Натомість сучасна міжнародна економічна система демонструє динамічний характер конфліктності: кожен новий пакет обмежень породжує подальші заходи у відповідь, що поступово формує самопідтримуваний механізм ескалації. Таким чином, конфліктність перестає бути тимчасовою фазою і трансформується у нову норму функціонування глобальної економіки.

Концепція геоекономічної фрагментації (МВФ) доповнює цей аналіз, вказуючи на поділ глобальної економіки на конкуруючі блоки [71]. Послаблення інституційної спроможності Світової організації торгівлі (теорія міжнародних режимів) лише поглиблює цей процес, створюючи вакуум, який заповнюється односторонніми діями національних держав.

Перехід до конфліктної рівноваги чітко простежується в динаміці торговельних обмежень (табл. 3.1).

*Таблиця 3.1*

**Динаміка торговельних обмежень у світовій економіці (2015–2025 рр.)**

Показник	2015 р.	2018 р.	2020 р.	2022 р.	2025 р.	Зміна 2015–2025
Кількість нових дискримінаційних заходів, од.	680	1 120	2 340	2 980	3 620	+ 532,35%
Кумулятивний масив діючих обмежень, од.	4 200	8 850	12 400	16 800	18 240	+ 434,28%
Частка світового імпорту під обмеженнями, %	4,2	7,8	12,6	18,9	19,4	+15,2 п.п.

Джерело: складено автором на основі [72,73].

Як видно з таблиці 3.1, кількість нових дискримінаційних заходів зросла більш ніж у п'ять разів. При цьому держави практично не скасовують раніше

введені обмеження, що призводить до швидкого накопичення кумулятивного масиву бар'єрів. На кінець травня 2025 року під штучними обмеженнями перебувало 19,4% усього світового імпорту - історично найвищий показник [73].

За оцінками МВФ, подальша геоекономічна фрагментація може призвести до втрат глобального ВВП у довгостроковій перспективі від 2% у сценарії помірної фрагментації до 7% у сценарії жорсткої фрагментації [71]. Навіть помірний сценарій означає щорічні втрати у трильйони доларів.

Додатковим підтвердженням інституціоналізації конфліктної рівноваги є зміна пріоритетів промислової політики держав. Якщо до 2020 року домінували заходи прямої фінансової підтримки (субсидії, податкові пільги), то з 2025 року спостерігається чітке зміщення в бік жорстких регуляторних інструментів (експортний контроль, інвестиційні скринінги, технологічні бар'єри) [74]. Це свідчить про те, що безпекові та геополітичні цілі остаточно взяли гору над економічною ефективністю.

Конфліктна рівновага постає як нова системна логіка міжнародного економічного розвитку. Вона характеризується стійкістю, самовідтворенням та інституційною фіксацією обмежувальної стратегії держав. Емпіричні дані щодо стрімкого зростання кількості та кумулятивного масиву торговельних обмежень, а також оцінки МВФ щодо потенційних втрат глобального ВВП підтверджують, що цей стан став не тимчасовим відхиленням, а новою нормою функціонування світогосподарської системи.

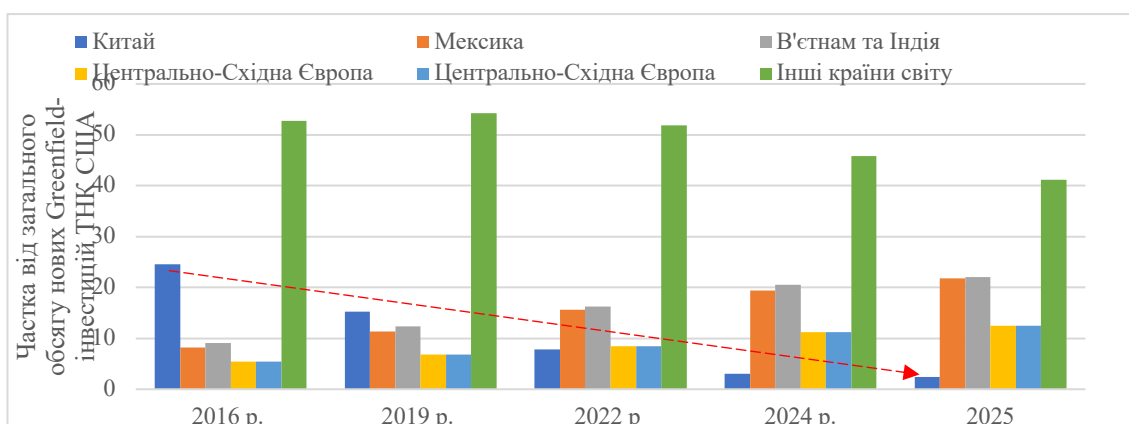
### 3.2. Трансформація стратегій держав і бізнесу в умовах конфліктної рівноваги

Перехід міжнародної економічної системи до стану конфліктної рівноваги, обґрунтований у попередніх розділах, зумовлює суттєву перебудову стратегій як держав, так і бізнесу. У нових умовах традиційна логіка максимізації короткострокової ефективності поступається місцем пріоритету стійкості, безпеки та контролю над ланцюгами доданої вартості [75].

Першою фундаментальною зміною у поведінці компаній є відмова від інвестування в локації з найменшими витратами (насамперед у КНР), якщо вони пов'язані з високим геополітичним ризиком. Замість цього капітал переорієнтовується на географічно близькі країни (nearshoring) або політично союзні блоки (friend-shoring) [76].

Згідно з дослідженнями Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), траєкторія прямих іноземних інвестицій (ПІІ) чітко повторює лінії геополітичного розлому [77]. Компанії масово диверсифікують ризики, реалізуючи стратегію «China + 1» (збереження базових потужностей у Китаї з обов'язковим будівництвом дублюючого заводу в іншій країні).

Як видно з рис. 3.1, у період 2016–2025 років відбулася кардинальна переорієнтація інвестиційних потоків американських транснаціональних корпорацій.



**Рис. 3.1. Динаміка розподілу нових Greenfield-інвестицій ТНК США за регіонами-отримувачами (2016–2025 рр.), % від загального обсягу**  
Джерело: складено автором на основі даних [77, 78].

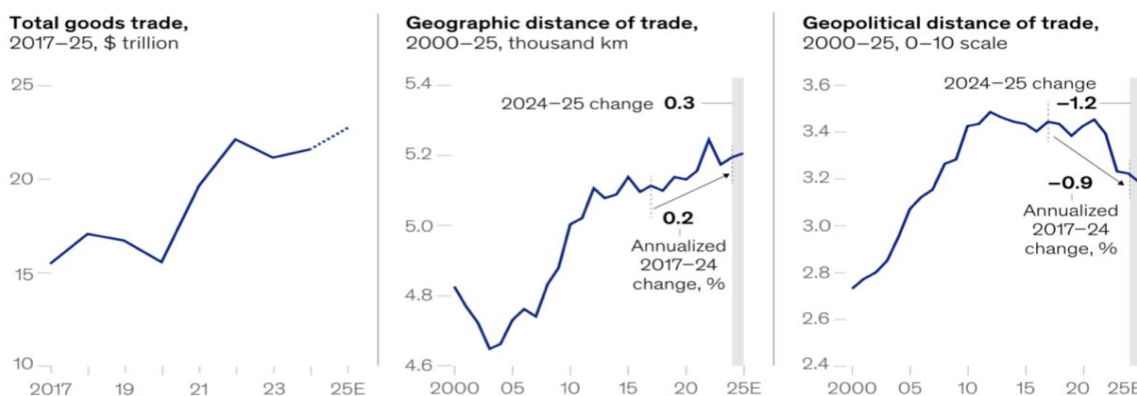
Аналіз діаграми чітко ілюструє зміну стратегічної поведінки бізнесу в умовах конфліктної рівноваги. Частка інвестицій, спрямованих у Китай, демонструє стрімке падіння - з понад 24% у 2016 році до менш ніж 3% у 2025 році. Водночас спостерігається значне зростання інвестицій у країни-посередники.

Найбільш динамічно розвивається Мексика, частка якої зросла більш ніж удвічі. Також суттєве збільшення інвестицій зафіксовано у В'єтнамі та Індії, а також у країнах Центрально-Східної Європи. Ці тенденції підтверджують активне впровадження стратегій nearshoring (для Мексики) та friendshoring (для В'єтнаму, Індії та країн ЦСЄ).

Таким чином, дані рис. 3.1 свідчать про те, що американський бізнес у відповідь на торговельні війни та геополітичні ризики активно диверсифікує географію інвестицій, зменшуючи залежність від Китаю та перенаправляючи капітал у більш прогнозовані та «дружні» юрисдикції. Це є одним із найбільш наочних проявів трансформації корпоративних стратегій в умовах конфліктної рівноваги.

Згідно з дослідженням McKinsey Global Institute [79] глобальний бізнес демонструє готовність збільшувати фізичні логістичні маршрути заради зменшення політичних ризиків.

Середня географічна відстань транспортування товарів демонструє постійне подовження (рис. 3.2).



**Рис. 3.2. Динаміка обсягів торгівлі та географічної/геополітичної відстані міжнародного обміну товарами (2017–2025 рр.)**

Джерело: [79].

Протягом тривалого періоду 2017-2024 років вона зростала із середньорічним темпом 0,2%, а у 2024-2025 років здійснила різкий вироста на 0,3%, досягнувши історичного максимуму близько 5,2 тис. км. [79]. Дана тенденція підтверджує, що ТНК активно використовують «країни-конектори» для обходу прямих санкцій та тарифів, що штучно подовжує фізичний шлях продукту від виробника до споживача.

На противагу географічному подовженню, геополітична дистанція світової торгівлі (вимірювана McKinsey за шкалою від 0 до 10 на основі близькості зовнішньополітичних позицій країн) зазнала падіння (рис. 3.2). Тільки за період 2024-2025 років цей показник знизився на 1,2%, закріпивши середньорічний тренд деградації на рівні 0,9% [79].

Також важливим фінансовим маркером зміни поведінкової логіки приватного капіталу є стрімка інституціоналізація витрат на управління ризиками у структурі операційних бюджетів (ОРЕХ) великих міжнародних компаній. Трансформація стратегій під впливом постійної невизначеності безпосередньо відображається на структурі фінансових бюджетів компаній, де безпека та комплаєнс перетворилися на постійну, високу статтю операційних витрат (ОРЕХ) [80].

За даними McKinsey & Company [79], що наведені в табл. 3.2 якщо у 2016 році ТНК витрачали на захист від зовнішньополітичних ризиків, санкційний комплаєнс та кібербезпеку в середньому лише 1,8% від свого ОРЕХ, то станом на 2025–2026 роки цей показник досяг критичної позначки у 6,7%.

Таблиця 3.2

**Трансформація структури операційних витрат (ОРЕХ) ТНК на управління ризиками у 2016–2026 рр.**

Категорія корпоративних витрат на ризики	2016 р.	2020 р.	2024 р.
Кібербезпека та побудова суверенних ІТ-контурів	0,8%	1,5%	2,2%
Санкційний комплаєнс та юридичний аудит	0,5%	1,4%	2,1%
Страховання та дудування логістики	0,5%	1,2%	1,9%
<b>Разом</b>	<b>1,8%</b>	<b>4,1%</b>	<b>6,2%</b>

Джерело: сформовано автором на основі [79, 80].

Таким чином, узагальнення поведінкових маркерів доводить, що адаптація моделей функціонування під умовами постійної невизначеності набула системного та незворотного характеру. Нова промислова політика держав (селективна відкритість) виступає первинним тригером, який примушує міжнародний бізнес переформатовувати свої стратегії. Реагуючи на політичні імпульси, транснаціональний капітал здійснює глибоку територіальну перебудову виробництва (спричиняючи стиснення торгової відстані на -22,3%), проводить цифровізацію та суверенізацію ІТ-контурів, а також збільшує витрати на управління ризиками у структурі операційного бюджету до 6,2%. Ця нова модель корпоративного управління характеризується вищими витратами та меншою гнучкістю, проте вона забезпечує виживання і стабільність ТНК в умовах хронічного геоекономічного розлому.

### 3.3. Позичіонування України у новій конфігурації міжнародного економічного

Перехід глобальної економіки до стану конфліктної рівноваги, що супроводжується фрагментацією ланцюгів вартості та політикою селективної відкритості, докорінно змінює умови позиціонування України у світовому господарстві. Модель пасивної адаптації, орієнтована на експорт сировини, в нових умовах стає все більш вразливою.

Для оцінки стартових позицій України було проаналізовано товарну структуру її експорту за підсумками 2025 року (рис.3.3).



**Рис.3.3 Товарна структура експорту України у 2025 р.**

Джерело: розроблено автором на основі даних [69].

Аналіз структури експорту свідчить про збереження сировинної спрямованості економіки. Частка продовольчих товарів, металів та мінеральних продуктів перевищує 78% [81]. Водночас частка продукції машинобудування та високотехнологічних товарів залишається низькою (близько 5,5%).

Для кількісної оцінки залежності України від окремих зовнішніх ринків у роботі було розраховано Індекс географічної концентрації торгівлі Херфіндаля–Хіршмана (ННІ) за формулою (2.2) наведений у табл. 3.3.

**Географічна структура торгівлі України та індекс концентрації  
ННІ у 2025 році**

Позиція	Країна-контрагент	Обсяг експорту, млн дол. США	Частка в експорті (Sexp), %	Обсяг імпорту, млн дол. США	Частка в імпорті (Simp), %
1	Китай	1 817	5,33	18 851	22,80
2	Польща	4 459	13,07	7 651	9,25
3	Німеччина	1 842	5,40	6 453	7,80
4	Туреччина	2 718	7,97	6 177	7,47
5	США	1 049	3,07	4 595	5,56
6	Італія	2 248	6,59	2 613	3,16
7	Нідерланди	1 901	5,57	1 096	1,33
8	Іспанія	1 723	5,05	1 052	1,27
9	Єгипет	1 522	4,46	292	0,35
10	Румунія	1 245	3,65	1 817	2,20
—	Інші країни світу	13 591	39,84	36 084	43,64
<b>Разом</b>	<b>Усього</b>	<b>34 115</b>	<b>100,00%</b>	<b>82 683</b>	<b>100,00%</b>
<b>Індекс ННІ</b>	-	—	<b>447,2</b>	—	<b>794,8</b>

Джерело: розраховано автором на основі даних [81].

Результати свідчать про помірну концентрацію експорту ( $\text{ННІ}_{\text{exp}} = 447,2$ ) та підвищену концентрацію імпорту ( $\text{ННІ}_{\text{imp}} = 794,8$ ), що вказує на асиметричний характер зовнішньоекономічних зв'язків.

Особливої уваги потребує структура імпорту, де Китай формує 22,8% загального обсягу поставок, що робить його ключовим зовнішнім постачальником України. Така концентрація створює потенційні ризики залежності від одного джерела постачання критичних товарів промислового та споживчого призначення.

Структура українського збуту демонструє зовсім іншу геометричну логіку. Загальний індекс  $\text{ННІ}_{\text{exp}}$  для експорту є помірним (447,2), що на перший погляд свідчить про високу диверсифікацію. Проте, якщо об'єднати окремі країни за блоковим принципом, виявляється глибока монозалежність від Європейського Союзу. Концентрація експорту на ринку ЄС повністю відповідає стратегії friend shoring, мінімізуючи ризики політичних санкцій. Проте вона генерує жорстку залежність від внутрішньополітичної кон'юнктури ЄС.

Для оцінки потенційного ефекту диверсифікації було розраховано три сценарії зміни Індексу Херфіндаля–Гіршмана (ННІ) імпорту (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

### Сценарії зміни індексу концентрації імпорту України до 2030 року

Сценарій	Частка Китаю	Частка топ-4 інших постачальників (ЄС + Туреччина)	Розрахунковий ННІ імпорту	Рівень вразливості
Поточний (2025)	22,8%	30,5%	794,8	Висока
Сценарій А (помірний)	18,0%	35,3%	658,2	Помірна
Сценарій Б (оптимістичні)	14,0%	39,3%	585,5	Низька / помірна

Джерело: розроблено автором

Сценарний аналіз демонструє, що навіть помірне зниження частки Китаю в імпорті на 4,8% (Сценарій А) дозволяє зменшити індекс концентрації ННІ на 17%. У разі більш активної політики диверсифікації (Сценарій Б) ННІ може знизитися на 26% — до 585,5.

Для оцінки якісного рівня економічного розвитку України застосовано індекс економічної складності (Economic Complexity Index, ECI), який відображає рівень технологічної насиченості та диверсифікації експорту (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

### Індекс економічної складності (ECI) у 2024 році

Країна	ECI (2024)	Характеристика експорту
Німеччина	1,75	Високотехнологічний
Чехія	1,53	Високотехнологічний
Польща	0,99	Середньо-висока складність
Україна	0,33	Низька складність (сировинна)

Джерело: складено автором на основі [82, 83, 84, 85].

Низьке значення індексу підтверджує переважання в структурі експорту України товарів з низькою складністю (продовольство, метали, мінеральна сировина) і обмежені можливості щодо виробництва та експорту високотехнологічної продукції.

Подальший аналіз участі України у глобальних ланцюгах вартості (GVC) дозволяє оцінити якісний характер цієї інтеграції. Проведений розрахунок показників Forward та Backward участі демонструє, що незважаючи на географічну близькість до європейського ринку, Україна залишається на периферії технологічних ланцюгів (табл. 3.6).

Таблиця 3.6.

### Порівняння моделей участі у GVC (2023 рік)

Країна	Forward GVC (%)	Backward GVC (%)	Тип інтеграції
Німеччина	25,5	32,0	Високотехнологічна
Чехія	20,6	45,0	Виробничий хаб
Польща	16,6	42,0	Виробничий хаб
Україна*	43,8	28,2	Сировинно-орієнтована

*\*Примітка: Показники для країн ЄС базуються на даних [86]. Показники для України є авторською оцінкою на основі структури експорту (агропродукція, метали, сировина).*

Як свідчать дані, модель інтеграції України є якісно іншою порівняно з країнами-орієнтирами. У країнах ЦСЄ (Польща, Чехія) спостерігається збалансована або домінуюча Backward-участь (понад 40%), що свідчить про глибоку інтеграцію імпортованих технологій та компонентів у власні виробничі процеси. Це дозволяє їм створювати високу додану вартість.

Для переходу від моделі пасивної адаптації до активного позиціонування в системі міжнародного поділу праці розроблено практичну матрицю заходів (табл. 3.9). Вона спрямована на подолання виявлених диспропорцій — надмірної концентрації імпорту (ННІ) та сировинної спеціалізації експорту (Forward GVC). Заходи матриці синхронізовані з цілями європейської інтеграції та орієнтовані на стимулювання глибокої промислової переробки.

## Стратегія трансформації участі України у GVC

№	Інструмент / Заходи	Виконавець	Строк реалізації	Ресурсне забезпечення	Очікуваний результат
1	Програма диверсифікації критичного імпорту (добрива, електроніка, машинобудівні компоненти)	Мінекономіки, МЗС, Експортно-кредитне агентство	2026–2030	Бюджетні кошти + міжнародна технічна допомога	Зниження частки Китаю в імпорті з 22,8% до 15–16%, зменшення ННІ імпорту до рівня 620–650
2	Розвиток локалізаційних індустриальних парків з фокусом на Backward-інтеграцію	Мінекономіки, Мінстратегпром, обласні адміністрації	2027–2032	Пільгове оподаткування, гранти ДФРР, кошти міжнародних донорів	Зростання Backward GVC participation до 20-25%
3	Запровадження стимулів для імпорту високотехнологічного обладнання (часткове скасування або відшкодування ПДВ)	Мінфін, ДПС	Постійно (з 2026)	Компенсація втрат бюджету за рахунок зростання виробництва	Прискорення модернізації виробництва, підвищення ЕСІ
4	Розвиток спільних R&D-проектів та виробничих альянсів з компаніями країн ЦСЄ (Польща, Чехія, Румунія)	МОН, Мінекономіки, Мінстратегпром	2027–2030	Кошти міжнародної технічної допомоги (ЄС, USAID)	Зростання частки продукції машинобудування в експорті до 10–12%, покращення ЕСІ
5	Стратегія «Європа + 1» для агропродовольчого комплексу (розвиток глибокої переробки)	Мінагрополітики, Мінекономіки	2026–2029	Державні гранти, кошти ЄС (програми для країн-кандидатів)	Зниження Forward GVC participation, збільшення доданої вартості в агросекторі

Джерело: розроблено автором.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

Проведене дослідження дозволило встановити, що сучасна міжнародна економічна система перебуває у стані переходу до нової моделі функціонування — конфліктної рівноваги, за якої торговельні обмеження, технологічний протекціонізм та гео економічна фрагментація перетворюються з тимчасових кризових реакцій на стійкий механізм організації світового господарства. На відміну від класичної некооперативної рівноваги за Нешем, конфліктна рівновага характеризується самовідтворюваністю, довгостроковою інституціоналізацією обмежень та домінуванням безпекової логіки над економічною ефективністю.

У роботі доведено, що поглиблення гео економічної фрагментації супроводжується структурною трансформацією стратегій держав і транснаціонального бізнесу. Аналіз сучасних моделей адаптації засвідчив активне поширення стратегій *nearshoring*, *friend-shoring*, *reshoring* та моделі «China + 1», що спрямовані на мінімізацію політичних та логістичних ризиків. Водночас встановлено, що сучасний етап трансформації не означає повного роз'єднання глобальної економіки (*decoupling*), а відображає переважно процес зниження ризиків (*de-risking*), за якого держави та компанії зберігають економічні зв'язки, але прагнуть зменшити критичні залежності у стратегічних секторах.

Порівняльний аналіз моделей інтеграції у глобальні ланцюги вартості показав, що країни Центральної та Східної Європи інтегрувалися у європейські GVC переважно через *backward-oriented* модель, яка базується на залученні іноземних технологій, компонентів та прямих іноземних інвестицій у високотехнологічне виробництво. Натомість Україна зберігає переважно *forward-oriented* модель інтеграції, що характеризується домінуванням сировинного експорту та низькою участю у високотехнологічних сегментах створення доданої вартості.

Проведений аналіз товарної структури експорту, індексу економічної складності (ECI), показників участі у GVC та індексу географічної

концентрації торгівлі (ННІ) підтвердив наявність структурних дисбалансів української економіки. Встановлено, що експорт України характеризується низьким рівнем технологічної складності, тоді як імпорт демонструє високу залежність від окремих постачальників, насамперед Китаю. При цьому інтеграція України у глобальні ланцюги вартості має переважно периферійний характер: країна постачає сировину та напівфабрикати, але залишається недостатньо інтегрованою у високотехнологічні виробничі сегменти.

У роботі обґрунтовано, що в умовах конфліктної рівноваги саме гео економічна перебудова світових виробничих ланцюгів створює для України одночасно і ризики, і нові можливості розвитку. З одного боку, збереження сировинної моделі посилює залежність від зовнішньої кон'юнктури та закріплює периферійне положення держави у міжнародному поділі праці. З іншого боку, стратегії *nearshoring* та *friend-shoring* з боку Європейського Союзу відкривають потенціал для поступового включення України до регіональних виробничих мереж у сферах машинобудування, електроніки, оборонної промисловості та переробної індустрії.

На основі проведеного аналізу сформовано практичні рекомендації щодо трансформації економічної моделі України. Їх ключовими напрямками визначено: диверсифікацію критичного імпорту, розвиток індустріальних парків та локалізованих виробничих кластерів, стимулювання *backward GVC participation* через залучення FDI, підтримку технологічної модернізації виробництва та розвиток спільних інноваційних проєктів з країнами Центральної та Східної Європи. Реалізація зазначених заходів дозволить поступово знизити гео економічну вразливість України та створити передумови для переходу від сировинно-експортної моделі до моделі інтегрованої індустріальної економіки.

## **ВИСНОВКИ**

У кваліфікаційній роботі проведено комплексне дослідження теоретичних засад та практичних аспектів позиціонування України у системі міжнародного поділу праці в умовах трансформації глобальної економіки та посилення геоекономічної фрагментації. На основі узагальнення сучасних теоретичних підходів, аналізу міжнародних торговельних процесів, статистичних даних та структурних показників глобальних ланцюгів вартості сформульовано такі висновки.

1. У результаті проведеного дослідження встановлено, що сучасна міжнародна економічна система поступово переходить до стану конфліктної рівноваги, за якого торговельні, технологічні та інвестиційні обмеження перетворюються з тимчасового інструменту реагування на кризові явища на довгостроковий механізм функціонування світового господарства. На відміну від класичної ліберальної моделі глобалізації, нова модель характеризується посиленням політики технологічного суверенітету, стратегічної автономії та економічної безпеки держав. Встановлено, що конфліктна рівновага має динамічний характер і підтримується через самовідтворення системи взаємних обмежень навіть за наявності потенційних вигод від міжнародної кооперації.
2. Доведено, що сучасна конкуренція між провідними державами дедалі більше зміщується у сферу високих технологій, контролю над критичними ресурсами та глобальними ланцюгами створення доданої вартості. Аналіз міжнародних торговельних суперечок і регуляторних обмежень підтвердив посилення тенденції до геоекономічної фрагментації, що проявляється у поширенні селективного протекціонізму, експортного контролю, санкційних механізмів та політики вибіркового стримування у стратегічно важливих секторах економіки.

3. Встановлено, що в умовах конфліктної рівноваги суттєво трансформуються стратегії транснаціонального бізнесу. Транснаціональні корпорації дедалі частіше відмовляються від моделі максимізації короткострокової ефективності та мінімізації витрат на користь моделей підвищення стійкості й зниження геополітичних ризиків. Найбільш поширеними інструментами адаптації стали стратегії *nearshoring*, *friend-shoring*, *reshoring* та модель «China + 1». Проведений аналіз засвідчив зростання витрат міжнародного бізнесу на кібербезпеку, санкційний комплаєнс, страхування логістики та диверсифікацію виробничих ланцюгів, що підтверджує інституціоналізацію ризик-менеджменту як постійного елементу корпоративної стратегії.
4. За результатами аналізу зовнішньоторговельної структури України виявлено наявність суттєвих структурних диспропорцій у її інтеграції до глобальної економіки. Встановлено, що експорт України зберігає переважно сировинний характер, тоді як імпорт характеризується високою концентрацією залежності від окремих постачальників, насамперед Китаю. Проведений розрахунок індексу географічної концентрації торгівлі (ННІ) підтвердив підвищений рівень гео економічної вразливості імпортової моделі України.
5. Порівняльний аналіз участі України та країн Центральної й Східної Європи у глобальних ланцюгах вартості засвідчив принципову відмінність моделей інтеграції. Країни ЦСЄ переважно реалізують *backward-oriented* модель розвитку, яка базується на активному залученні іноземних інвестицій, технологій та проміжних компонентів у внутрішні виробничі процеси. Натомість Україна характеризується домінуванням *forward-oriented* інтеграції, що проявляється у високій частці експорту сировини та напівфабрикатів і порівняно низькому рівні участі у високотехнологічних сегментах створення доданої вартості. Проведена оцінка показників участі у GVC та індексу економічної

складності (ЕСІ) підтвердила ризик закріплення периферійної моделі економічного розвитку.

6. У роботі обґрунтовано, що процеси геоекономічної перебудови світових виробничих ланцюгів створюють для України не лише ризики, але й потенційні можливості структурної модернізації. Посилення стратегій *nearshoring* та *friend-shoring* у межах Європейського Союзу формує передумови для поступового включення України до регіональних виробничих мереж у сферах машинобудування, електроніки, оборонної промисловості та переробної індустрії.
7. На основі проведеного аналізу сформовано практичні рекомендації щодо вдосконалення економічної політики України в умовах конфліктної рівноваги. Основними напрямками визначено: диверсифікацію критичного імпорту, розвиток індустріальних парків та локалізованих виробничих кластерів, стимулювання *backward GVC participation* через залучення прямих іноземних інвестицій, підтримку технологічної модернізації виробництва, а також розширення науково-виробничої кооперації з країнами Центральної та Східної Європи. Реалізація зазначених заходів сприятиме зниженню геоекономічної вразливості України та формуванню передумов для переходу від сировинно-експортної моделі до моделі інтегрованої індустріальної економіки.

Отже, результати проведеного дослідження дають підстави стверджувати, що в умовах поглиблення геоекономічної фрагментації міжнародна інтеграція України має базуватися не лише на розширенні зовнішньої торгівлі, а й на структурній модернізації економіки та поступовому включенні у високотехнологічні сегменти глобальних ланцюгів створення доданої вартості. Саме така модель інтеграції є ключовою передумовою забезпечення довгострокової економічної стійкості, конкурентоспроможності та економічного суверенітету держави.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Feenstra, R. C., & Taylor, A. M. (2023). *International Trade* (6th ed.). Worth Publishers.
2. Kojima, K. (2000). The “flying geese” model of Asian economic development: design, evolution and tailwinds. *Journal of Asian Economics*, 11(4), 375–401.
3. Krueger, A. O. (1997). Trade Policy and Economic Development: How We Learn. *The American Economic Review*, 87(1), 1–22. Режим доступу: [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w5896/w5896.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w5896/w5896.pdf)
4. Michalopoulos, S. (2018). Trade, Structural Transformation, and Development Trajectories in Primary-Exporting Economies. World Bank Policy Research Working Paper, No. 8432.
5. Waugh, M. E. (2010). International Trade and Income Differences. *American Economic Review*, 100(5), 2093–2124. Режим доступу: <https://ideas.repec.org/a/aea/aecrev/v100y2010i5p2093-2124.html>
6. Romer P. M. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98, No. 5. P. 71–102.
7. Lucas R. E. On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*. 1988. Vol. 22, No. 1. P. 3–42.
8. Melitz M. J. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*. 2003. Vol. 71, No. 6. P. 1695–1725.
9. Hidalgo C. A., Hausmann R. The Building Blocks of Economic Complexity. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 2009. Vol. 106, No. 26. P. 10570–10575.
10. Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London : W. Strahan and T. Cadell, 1776. 510 p.
11. Ricardo D. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London : John Murray, 1817. 584 p.

12. Prebisch R. The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems. Lake Success, New York : United Nations Department of Economic Affairs, 1950. 59 p.
13. Singer H. W. The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries. *The American Economic Review*. 1950. Vol. 40, No. 2. P. 473–485.
14. Emmanuel A. Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade. New York : Monthly Review Press, 1972. 431 p.
15. Wallerstein I. The Modern World-System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century. New York : Academic Press, 1974. 410 p.
16. Amin S. Imperialism and Unequal Development. New York : Monthly Review Press, 1977. 267 p.
17. Arrighi G. The Long Twentieth Century: Money, Power, and the Origins of Our Times. London : Verso, 1994. 400 p.
18. Gill Indermit S., Kharas Homi. An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth. Washington, DC : World Bank, 2007. 382 p.
19. Rodrik D. Premature Deindustrialization. *Journal of Economic Growth*. 2016. Vol. 21, No. 1. P. 1–33.
20. Baldwin R. The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization. Cambridge : Harvard University Press, 2016. 344 p.
21. Evenett S. J. Protectionism, signaling, and international trade policy. *Oxford Review of Economic Policy*. 2019. Vol. 35, No. 4. P. 605–623.
22. Brander J. A., Spencer B. J. Export subsidies and international market share rivalry. *Journal of International Economics*. 1985. Vol. 18, No. 1-2. P. 83–100.
23. Conybeare J. A. C. Trade Wars: The Theory and Practice of International Commercial Rivalry. New York : Columbia University Press, 1987. 272 p.
24. Мазаракі А. А., Мельник Т. М. Регулювання міжнародної торгівлі: правила СОТ та інтереси України. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 312 с.

25. Швиданенко О. А. Глобалізація і розвиток міжнародної конкурентоспроможності країн. Київ : КНЕУ, 2017. 248 с.
26. Axelrod R. *The Evolution of Cooperation*. New York : Basic Books, 1984. 241 p.
27. Bagwell K., Staiger R. W. An Economic Theory of GATT. *The American Economic Review*. 1999. Vol. 89, No. 1. P. 215–248.
28. Резнікова Н. В. Економічний націоналізм та неопротекціонізм у світовій економіці в епоху глобальних криз. *Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки*. 2020. № 21. С. 45–58.
29. Farrell H., Newman A. L. Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion. *International Security*. 2019. Vol. 44, No. 1. P. 42–79.
30. Панченко Є. Г., Лук'яненко Д. Г. Стратегії глобального конкурентного лідерства. Київ : КНЕУ, 2019. 412 с.
31. Гражевська Н. І., Ткаченко О. В. Еволюція сучасного протекціонізму в умовах глобальних трансформацій. *Економіка та держава*. 2021. № 4. С. 15–21.
32. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С. Міжнародна торгівля: регулювання та інструменти політики. Одеса : ОНЕУ, 2020. 284 с.
33. Дугінець Г. В. Сучасні тренди розвитку нетарифного регулювання міжнародної торгівлі. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2022. № 2. С. 34–47.
34. Филипенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: тенденції та суперечності. *Економіка України*. 2023. № 5. С. 12–25.
35. Панченко Є. Г., Лук'яненко Д. Г. Стратегії глобального конкурентного лідерства. Київ : КНЕУ, 2019. 412 с.
36. World Trade Organization. *WTO Data: Regional and Global Trade Profiles*. WTO, 2025. URL: <https://data.wto.org/>.
37. World Bank. *World Development Indicators: Structure of Merchandise Trade*. The World Bank Group, 2025. URL: <https://databank.worldbank.org/> .

38. Світова організація торгівлі. Статистика міжнародної торгівлі та глобальні вартісні ланцюги: річний звіт. Женева : СОТ, 2025. 142 с.
39. Макроекономічні показники та концентрація міжнародних товарних ринків / за ред. А. С. Філіпенка. Київ : Знання, 2024. 310 с.
40. International Energy Agency. Global Supply Chains of Clean Energy Technologies: Market Concentration and Risks. IEA Research Report, 2025. 88 p.
41. European Commission. Critical Raw Materials Act: Supply Security and Market Mapping 2024–2025. Brussels : European Union, 2025. 64 p.
42. Center for Strategic and International Studies (CSIS). The New Geopolitics of Semiconductors and Tech Export Controls. CSIS Technology Policy Program, 2025. URL: <https://www.csis.org/>
43. Global Trade Alert. Industrial Subsidies, Tariffs and the Distortion of Global Competition / ed. by S. Evenett. CEPR Press, 2025. 215 p.
44. UNCTAD. Trade and Development Report 2025: Rhetoric and Reality in the Global Trading System. United Nations, 2025. 198 p.
45. U.S. Census Bureau. Foreign Trade Statistics: U.S. Trade with China 2023–2025. U.S. Department of Commerce, 2026. URL: <https://www.census.gov/foreign-trade/>.
46. Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM). Statistical Bulletin of China's Foreign Trade and Bilateral Relations with the United States. Beijing, 2026. 92 p.
47. Peterson Institute for International Economics (PIIE). The Realignment of Global Supply Chains: Friend-shoring and Trade Diversion in 2025 / PIIE Policy Brief. 2025. No. 25-4. 18 p.
48. World Development Indicators | DataBank. The World Bank. Режим доступу: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&country=>.

49. *Foreign Trade - U.S. Trade with (2017)*. (n.d.). Census.gov | U.S. Census Bureau. <https://www.census.gov/foreigntrade/statistics/highlights/top/top1712yr.html>
50. *Foreign Trade - U.S. Trade with (2020)*. (n.d.). Census.gov | U.S. Census Bureau. <https://www.census.gov/foreigntrade/statistics/highlights/top/top2012yr.html>
51. *Foreign Trade - U.S. Trade with (2024)*. (n.d.). Census.gov | U.S. Census Bureau. <https://www.census.gov/foreigntrade/statistics/highlights/top/top2412yr.html>
52. *Official Global Trade Database*. (n.d.). WTO Tariff & Trade Data. Режим доступа: <https://ttd.wto.org/en/profiles/china>
53. Trade in value-added: Joint OECD-WTO Indicators. *OECD.Stat*. 2025. URL: [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2025\\_PRINCIPAL\\_INDICATORS](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2025_PRINCIPAL_INDICATORS)
54. The Budget Lab. The Macroeconomic and Fiscal Impacts of Proposed Tariff Packages. *The Budget Lab White Papers*. 2025. URL: <https://budgetlab.institute/tariffs-2025>
55. Fajgelbaum P. D., Goldberg P. K., Kennedy P. J., Khandelwal A. K. The Return to Protectionism: Quarterly Transmission Channels and Consumer Welfare. *Quarterly Journal of Economics*. 2025. Vol. 140, No. 1. P. 45–89.
56. Baker S. R., Bloom N., Davis S. J. Trade Policy Uncertainty Index Dataset. *Economic Policy Uncertainty Holding*. 2026. URL: [https://www.policyuncertainty.com/trade\\_policy.html](https://www.policyuncertainty.com/trade_policy.html)
57. Bank for International Settlements (BIS). Real effective exchange rates (REER) — monthly indices. *BIS Effective Exchange Rate Statistics*. 2026. URL: <https://www.bis.org/statistics/eer.htm>
58. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. *World Economic Forum*. 2016. 184 p.
59. World Economic Forum. Data Free Flow with Trust (DFFT): Pathways for Transborder Data Flows. *White Paper*. 2024. URL: <https://www.weforum.org>

60. Witt M. A. De-globalization and Strategy: The Next Generation of Technological Decoupling and Structural Containment. *Journal of Management Studies*. 2025. Vol. 62, No. 3. P. 412–445.
61. Semiconductor Industry Association (SIA). State of the Global Semiconductor Industry Report 2025. *SIA Industry Publications*. 2025. URL: <https://www.semiconductors.org/resources/2025-state-of-the-industry/>
62. BCG & SIA. Strengthening the Global Semiconductor Supply Chain in an Uncertain Era. *Boston Consulting Group Reports*. 2024. URL: <https://www.bcg.com>
63. TrendForce. Global Semiconductor Foundry Market Share and Advanced Node Capacity Analysis. *TrendForce Research Insights*. 2025. URL: <https://www.trendforce.com>
64. Official Global Trade Database: Tariff Profiles & R&D Indicators. *WTO Tariff & Trade Data*. 2025. URL: <https://ttd.wto.org/en/profiles/china>
65. World Development Indicators: High-technology exports (current US\$). *DataBank. The World Bank*. 2026. URL: <https://databank.worldbank.org>
66. Trade in value-added & Digitally Delivered Services. *OECD.Stat Joint Database*. 2025. URL: <https://stats.oecd.org>
67. World Trade Organization (WTO). Dispute Settlement Body: Dispute Cases Gateway (2015–2025). *WTO Official Records*. 2026. URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_status\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm)
68. US Congress. H.R.4346 - CHIPS and Science Act. *Public Law No: 117-167*. 2022. URL: <https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/4346>
69. European Parliament and Council. Regulation (EU) 2023/1781 establishing a framework of measures for strengthening Europe's semiconductor ecosystem (European Chips Act). *Official Journal of the EU*. 2023. URL: <https://eur-lex.europa.eu>
70. State Council of the People's Republic of China. Notice on Printing and Distributing "Made in China 2025". *State Council Gazettes*. URL: <http://english.www.gov.cn>

71. World Bank (2025). Global Economic Prospects: Trade Barriers and Fragmentation. The World Bank Group, Washington, D.C. URL: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/8bf0b62ec6bcb886d97295ad930059e9-0050012025/original/GEP-June-2025.pdf> 69 60.
72. Monitoring Policy Changes That Affect Global Trade. Global Trade Alert. URL: <https://globaltradealert.org/activity-tracker>
73. IMF (2024). Geoeconomic Fragmentation and Foreign Direct Investment. IMF Staff Discussion Notes, International Monetary Fund, Washington, D.C. URL: <https://www.elibrary.imf.org/display/book/9798400224119/CH004.xml>.
74. WTO monitoring highlights sharp rise in tariffs alongside search for negotiated solutions. World Trade Organization. URL: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news25\\_e/trdev\\_03jul25\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news25_e/trdev_03jul25_e.htm).
75. McKinsey (2024). From efficiency to resilience: New rules for global supply chains. McKinsey Global Institute. McKinsey & Company Report. Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/supply-chain-risk-survey-2024>
76. UNCTAD (2024). World Investment Report 2024: Investment Partnering for Low-Carbon Future. United Nations Conference on Trade and Development. United Nations, Geneva. Режим доступа: [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2024\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2024_en.pdf)
77. UNCTAD (2025). Global Investment Trends Monitor: Geopolitical Fragmentation and FDI Reallocation. United Nations Conference on Trade and Development, Issue No. 42. Режим доступа: [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2025\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2025_en.pdf)
78. fDi Markets (2025). Cross-Border Greenfield Investment Database. Financial Times Intelligence, 2025. Режим доступа: <https://www.fdimarkets.com>
79. McKinsey (2026). Geopolitics and the geometry of global trade: 2026 update. McKinsey Global Institute. McKinsey & Company, January 2026. Режим

доступу: <https://www.mckinsey.com/mgi/our-research/geopolitics-and-the-geometry-of-global-trade-2026-update>

80. Mark Elsner Grace Atkinson and Saadia Zahidi. Global Risks Report 2025. 2025. Режим доступу: <https://www.weforum.org/publications/global-risks-report-2025/>.
81. Зовнішня торгівля товарами. Національний банк України. Режим доступу: [https://bank.gov.ua/files/ES/Trade\\_y.pdf](https://bank.gov.ua/files/ES/Trade_y.pdf).
82. *Ukraine (UKR) Exports, Imports, and Trade Partners | The Observatory of Economic Complexity*. (n.d.). The Observatory of Economic Complexity. <https://oec.world/en/profile/country/ukr>
83. *Czechia (CZE) Exports, Imports, and Trade Partners | The Observatory of Economic Complexity*. (n.d.). The Observatory of Economic Complexity. <https://oec.world/en/profile/country/cze>
84. *Poland (POL) Exports, Imports, and Trade Partners | The Observatory of Economic Complexity*. (n.d.). The Observatory of Economic Complexity. <https://oec.world/en/profile/country/pol>
85. *Germany (DEU) Exports, Imports, and Trade Partners | The Observatory of Economic Complexity*. (n.d.). The Observatory of Economic Complexity. <https://oec.world/en/profile/country/deu>
86. *Global value chain participation - EU perspective*. (n.d.). EUROSTAT. [https://data-explorer.oecd.org/vis?pg=0&tm="\(TIVA\)%202025%20edition"&nb=2&fc=Reference%20area&fs\[0\]=Reference%20area,1|Non-OECD%20economies#WXOECD#|Ukraine#UKR#&df\[ds\]=dsDisseminateFinalDMZ&df\[id\]=DSD\\_TIVA\\_MAINLV@DF\\_MAINLV&df\[ag\]=OECD.STI.PIE&df\[vs\]=1.1&dq=FFD\\_DVA.UKR..W..A&mp;pd=2015,&to\[TIME\\_PERIOD\]=false](https://data-explorer.oecd.org/vis?pg=0&tm=)