

Асланова Е.І.

студентка 3 курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини»,

Науковий керівник:

Заблоцька Р.О.

д.е.н., проф.,

Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ТОРГОВА ВІЙНА ЯК ПРОЯВ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ: ЗМІСТ ТА СПЕЦИФІКА РОЗГОРТАННЯ

США, Китай і Мексика є досить активними торговельними партнерами: США надає Китаю великий експортний ринок, американці з задоволенням споживають доступну китайську продукцію, Китай є також другим у світі тримачем цінних паперів Казначейства США, що дозволяє Америці утримувати відсоткову ставку на низькому рівні; а для Мексики США становлять 81% всього експорту та 47% - імпорту, у країні не достатньо диверсифікований експорт, і тому країна в 20 разів більше залежить від США, ніж Сполучені Штати від Мексики, країни ведуть активну співпрацю в межах НАФТА. Тобто всі проведені дослідження виходили з того, що ми маємо ситуацію взаємодії двох великих економік та малої і великої, різниця в отриманих результатах є дуже відчутною. Таким чином, зважаючи на інтенсивні торговельні зв'язки між країнами, загальну тенденцію до лібералізації світової торгівлі, питання потенційних торговельних війн та оцінка їх ефектів на кожному зі сторін виглядають дещо необґрунтованими.

Однак, якщо ще декілька місяців тому вони дійсно вважалися безпідставними, погрози президента США нічим не були підкріплені, то останні новини щодо вже запроваджених вищих тарифних ставок на металургійну продукцію по відношенню до того ж Китаю кажуть про вірогідність розглянутих вище сценаріїв. Навіть незначна частка обраних галузей в економіці США, встановлення нових тарифів по відношенню не до всіх торговельних партнерів та начебто невисокі потенційні втрати не є виправданням: програватимуть пов'язані галузі, вплив будуть відчувати треті країни, а реакція торговельного партнера досі є невідомою.

Протекціоністські настрої та торговельні війни між країнами на дво- та багатосторонньому рівні не є чимось новим для світової економіки, при цьому жодна торговельна війна (чи то побудована на дилемі в'язня як ChickenWar, чи то по відношенню до багатьох учасників, як внаслідок підписання Закону Смута-Хоулі про мита, чи то на двосторонньому рівні, наприклад, між Італією та Францією у 1890-х рр.), не принесла виграшу жодній зі сторін. Аналогічно науковці проаналізували повний спектр можливих сценаріїв розвитку подій з Китаєм та Мексикою, і здавалося б, що хоча б за найбільш нейтральної позиції країни-партнера США мають отримати додаткові прибутки. Але жоден тариф вищий за оптимальні 12-14% для США не пропонує такої можливості: виграш однієї галузі нівелюється програшом іншої; на світовому рівні прибутки однієї країни перебиваються збитками низки інших, і світовий добробут скорочується.

Історія доводить, що сценарії, які розглядають сучасні науковці, не передбачають всіх варіантів можливого розвитку подій. Якщо ми розглядаємо запроваджені тарифи виключно в контексті скорочення експорту/імпорту, ВВП, добробуту країн, виробництва промислових чи непромислових товарів, то історія каже про те, що подібні дії можуть призвести до глобальної фінансової кризи, яку світ пережив у 1930-х рр., до початку або загострення війни: невідомо, чи брала б участь Італія у Другій світовій війні на стороні Німеччини, якби не її конфлікт з більш потужною французькою економікою. А тому торговельні війни мають пряме відношення до початку реальних військових дій.

Здавалося б, що розмір економіки має значення, і велика економіка США могла б виграти від запровадження тарифів по відношенню до меншої (Мексика): так, наслідки від збільшення тарифних ставок для Мексики є в 2 і більше рази відчутнішими у порівнянні з Китаєм, однак виграш США є мінімальним, а загальний світовий добробут при цьому знову ж таки падає. А початок торговельної війни між двома великими економіками взагалі суперечить теорії раціонального вибору, ще й враховуючи інтенсивність торговельних зв'язків між США та КНР.

Як бачимо, не зовсім коректно розглядати наслідки торговельної війни виключно в розрізі країн, між якими виникає торговельний конфлікт. Значного впливу зазнають треті країни, як в нашому випадку країни Карибського басейну, при цьому чим більшою була б кількість учасників війни з США, тим більшим був би їх виграш. Однак ми не розглядаємо вплив на всі країни світу, і можна з упевненістю сказати, що буде низка тісно пов'язаних з США та Китаєм, наприклад, економік, які значно скоротяться в результаті подібного конфлікту.

Дехто може згадати про СОТ як орган врегулювання подібних ситуацій на світовому рівні, і начебто порушення тарифних обмежень, прийнятих в межах організації, або різна тарифна політика по відношенню до країн, з якими не підписано дво- або багатосторонньої угоди про ЗВТ, є неприпустимими. З іншого боку, країни можуть посилатися на те, що та чи інша тарифна політика необхідна для підтримання їхньої національної безпеки, при цьому кожна країна сама визначає, що може становити загрозу її економіці. А принцип взаємності, який передбачає встановлення тарифу на такому рівні, що дав би можливість країні отримати втрачені прибутки від скорочення експорту за рахунок тарифних зборів, як показав експеримент з Мексикою (що мала встановити тариф вище 30%), не є надійним інструментом врегулювання тарифних конфліктів.

Також хоча тарифи і є одним з найдієвіших інструментів регулювання зовнішньоторговельних потоків країни, торговельні війни не можна розглядати виключно як тарифні війни, адже технічні бар'єри, бар'єри, пов'язані з захистом навколишнього середовища чи прав інтелектуальної власності теж мають достатній вплив. Розглянутий приклад США довів, що країна, проти якої Сполучені Штати розпочали б торговельну війну, могла б дійсно нівелювати свій програш а саме за рахунок таких нетарифних бар'єрів. І КНР, на мою думку, має для цього всі можливості: згадати лише цифровий протекціонізм Китаю, проект «GreatFirewall», обмеження щодо Google, Facebook, Microsoft, а той самий Facebook на сьогодні є важливою платформою в тому числі для реклами, просування своєї продукції, а відповідно і розширення торгівлі.

Таким чином, не було розглянуто жодного гідного аргументу на користь впровадження вищих тарифів з боку США та відмови від так званого *laissez-faire*. Подібні заходи з боку США можуть носити виключно тимчасовий характер. І взагалі високі тарифні ставки більше асоціюються, в моєму розумінні, з країнами, що розвиваються, з недорозвинутими галузями і компаніями, які тільки формуються на внутрішньому ринку країни і потребують певного захисту від іноземних конкурентів. Але навіть в такому випадку слід говорити виключно про тимчасовий характер подібних заходів.

Таким чином, ані відновлення умов торгівлі, ані прив'язка до торговельної політики країни-партнера, ні потенційний «захист» з боку СОТ чи інших міжнародних організацій, ні залученість третіх країн не є ключовими факторами у прийнятті рішення країни щодо встановлення вищих тарифних ставок по відношенню до інших країн або реагуванні вищими торговельними ставками на агресивну політику країн-партнерів. Лише рівень загального добробуту країни є вирішальним чинником в такому випадку.

І в будь-якому разі, згадуючи приклад власне самої України, яка постраждала і продовжує відчувати негативні наслідки торговельної війни з боку одного зі своїх основних торговельних партнерів, цю ситуацію потрібно максимально використовувати на свою користь: це каже про неприпустимість зосередження експорту на 1-2 партнерах та необхідність диверсифікації експорту

України. Так, навіть за умови, що США не будуть підвищувати тарифні ставки по відношенню до Мексики, сьогоднішньому уряду країни не завадило б звернути увагу на подібні дослідження та поступово розширювати список своїх зовнішньоторговельних партнерів, позбавляючись тим самим сильної залежності від американського ринку. Китай, велика економіка, підвищення тарифних ставок для якої не мало таких негативних наслідків, як для Мексики, є чудовим прикладом, адже за останні 30 років обсяг двосторонньої торгівлі Китаю з США зріс в 290 разів, при цьому США не є єдиним та основним ринком збуту для китайських виробників.

Список джерел:

1. Bouët A., Laborde D. *US Trade Wars with Emerging Countries in the 21st Century Make America and Its Partners Lose Again Guide*. Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute, 2017. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/twec.12719?af=R>
2. Conybeare J. *Trade Wars. The Theory and Practice of International Commercial Rivalry*. New York: Columbia University Press, 1987. 319 p.
3. Hamilton C., Whalley J. *The Trading System after the Uruguay Round*. Washington, D.C.: The Institute of International Economics, 1996. 203 p.
4. Holmes F. *What Are the Risks of a U.S.-China Trade War?* U.S. Global Investors. 2016. URL: <file:///C:/Users/yholyk001/Downloads/what-are-the-risks-of-a-u-s-china-trade-war.pdf>
5. Ossa R. *Trade Wars and Trade Talks with Data*. *American Economic Review*. 2014. 104 (12). P. 4104–4146.
6. *The Chicken War: A Battle Guide*. *The New York Times*. 1964. – URL: <https://www.nytimes.com/1964/01/10/archives/the-chicken-war-a-battle-guide.html>
7. *Trade wars are good? 3 past conflicts tell a very different story*. *The Conversation*. 2018. URL: <http://theconversation.com/trade-wars-are-good-3-past-conflicts-tell-a-very-different-story-92801>
8. Панченко В.Г., Резнікова Н.В. *Нова норма світової економіки як середовище становлення неопротекціонізму*. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 4. UKR: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144
9. Луцишин З., Резнікова Н. *Конкурентні девальвації у валютних війнах: фінансові проєкції неопротекціонізму*. *Міжнародна економічна політика*. 2013. Вип. 2. С. 48-65.
10. Резнікова Н.В., Відякіна М.М. *Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму*. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 5 (171). С. 23-27.
11. Резнікова Н. В., Відякіна М.М. *Світова фінансова криза як фактор економічного розвитку*. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2010. № 1 (3). С. 271–279.