

УДК 339.54:330.101.541

**ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ТА ФОРМАЛІЗАЦІЯ
МЕХАНІЗМІВ ВИНИКНЕННЯ****Юр'єва П. Б.**

кандидат економічних наук, доцент,
Державний податковий університет,
м. Ірпінь, Україна
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8067-3066>

Неборачко М. Е.

аспірант,
Державний податковий університет
м. Ірпінь, Україна
ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-9605-6278>

Сучасна система міжнародної торгівлі зазнає суттєвих трансформацій під впливом посилення протекціоністських тенденцій та загострення торговельних протистоянь між провідними економіками світу. Торговельні війни, що ще донедавна сприймалися як явище минулих епох, знову стають дієвим інструментом зовнішньоекономічної політики держав. Для України, яка прагне інтеграції до європейського економічного простору та водночас зберігає торговельні зв'язки з різними регіонами світу, розуміння природи та механізмів торговельних воєн набуває особливої актуальності. Разом з тим вітчизняна економічна наука приділяє недостатню увагу теоретичному осмисленню цього явища, зосереджуючись переважно на аналізі окремих практичних аспектів. Відсутність системних досліджень концептуальних засад торговельних воєн та формалізованих підходів до аналізу механізмів їх виникнення обмежує можливості прогнозування розвитку торговельних конфліктів та розробки адекватних заходів реагування.

Проблематика торговельних воєн привертає увагу вітчизняних дослідників. Серед публікацій, присвячених цій темі, можна відзначити праці О. Гордєвої, А. Завербного, Г. Задорожка, К. Колесова, А. Мазаракі, Т. Мельник, Я. Радченко, В. Юрчишина та інших науковців, у яких розглядаються переважно емпіричні аспекти сучасних торговельних конфліктів та їх вплив на національні економіки.

Водночас концептуальна база дослідження торговельних воєн формується переважно на основі класичних праць Дж. Гроссмана, Дж. Конібеара, Е. Хелпмана та інших відомих зарубіжних учених, що охоплюють теоретичні підходи до визначення торговельної війни, моделі торговельної політики та механізми виникнення торговельних конфліктів.

Попри наявність ряду публікацій, недостатньо дослідженими залишаються питання формалізації теоретичних підходів до розуміння механізмів виникнення торговельних воєн у сучасних умовах.

Мета статті полягає у теоретичному узагальненні концептуальних підходів до визначення сутності торговельних воєн та формалізації механізмів їх виникнення на основі адаптованої моделі Дж. Гроссмана і Е. Хелпмана, а також у визначенні умов переходу від односторонніх дій держав до узгодженої взаємодії у сфері міжнародної торгівлі.

В статті застосовано комплекс загальнонаукових методів теоретичного дослідження. Метод аналізу та синтезу використано для систематизації існуючих підходів до визначення сутності торговельних воєн та формулювання узагальнених положень. Порівняльний аналіз застосовано для розмежування понять торговельної війни, торговельного конфлікту та торговельної суперечки як форм міжнародних економічних протистоянь різного ступеня інтенсивності. Метод формалізації реалізовано через адаптацію моделі Дж. Гроссмана і Е. Хелпмана для опису механізмів прийняття рішень урядом в умовах тиску груп інтересів, де технічні позначення оригінальної моделі замінено на семантично еквівалентні для

забезпечення концептуальної прозорості викладу. Системний підхід забезпечив розгляд торговельних воєн як комплексного соціально-економічного явища у взаємозв'язку його економічних, політичних та інституційних аспектів.

Торговельні війни як економічне явище привертають увагу дослідників у контексті трансформації глобальних економічних відносин та посилення протекціоністських тенденцій у міжнародній торгівлі. Х. Анантанага (H. Anantanaga) визначає торговельні війни як ситуацію, за якої «країни запроваджують тарифи, торговельні бар'єри або інші обмеження на імпорт та експорт одна одної, часто намагаючись захистити вітчизняну промисловість або вирішити проблему недобросовісної торговельної практики» [1, с. 345]. Це формулювання акцентує увагу на двох ключових мотивах торговельних воєн: протекціоністському (захист національних виробників) та компенсаційному (відповідь на недобросовісну ділову поведінку партнера). Таке розуміння дозволяє розглядати торговельну війну не лише як економічний конфлікт, але й як інструмент торговельної політики держави.

У міжнародному науковому дискурсі авторитетним залишається класичне визначення Дж. Конібеара (J. Conybeare), яке зберігає актуальність і цитується сучасними вченими. Згідно з цим підходом, торговельна війна розглядається як «інтенсивний міжнародний конфлікт, в якому держави взаємодіють, ведуть переговори та вживають заходів у відповідь, передусім щодо економічних цілей у сфері торгівлі товарами або послугами, і де засобами, що використовуються, є обмеження вільного руху товарів і послуг» [2, с. 23].

Важливою інституційною ознакою торговельної війни є те, що вона виходить за межі звичайних торговельних операцій, що в національних законодавствах визначають як типовий стан ділової практики, і набуває рис економічного конфлікту між державами, в якому задіяні не лише чиновники найвищого рівні, а й глави держав та урядів, які ухвалюють стратегічні рішення щодо національної торговельної політики. Таке тлумачення дає можливість відмежувати торговельні війни від бюрократичних рішень у галузі зовнішньої торгівлі, підкреслюючи політичну вагу та стратегічне значення цього явища для держав.

Поведінковий аспект торговельних воєн розкривається в класичному дослідженні Дж. Гроссмана (G. Grossman) і Е. Хелпмана (E. Helpman), які акцентують увагу на механізмах виникнення торговельних воєн. На їхню думку, «торговельні війни спалахують тоді, коли національні уряди не зважають на вплив своїх політичних рішень на окремих громадян та групи населення в інших країнах. Тут уряди діють односторонньо, ігноруючи вплив своїх дій на політичних та економічних агентів у протилежній країні» [3, с. 3-11]. Поведінка урядів, позбавлена взаємного узгодження, принципово відрізняє торговельні війни від торговельних переговорів, де сторони намагаються досягти взаємовигідних домовленостей через врахування інтересів партнера. Торговельна війна постає не лише як сукупність економічних обмежень, але й як специфічна модель міждержавної взаємодії, що характеризується відсутністю координації та ігноруванням транскордонних ефектів торговельної політики.

Підходи, окреслені в зазначених дослідженнях, об'єднує розуміння торговельних воєн як форм конфлікту, що передбачає обмеження міжнародної торгівлі, проте вони фокусуються на різних аспектах явища. Х. Анантанага підкреслює ескалаційний характер конфлікту; Дж. Гроссман і Е. Хелпман – внутрішньополітичні механізми формування політики; Дж. Конібеар – комплексний підхід, що охоплює інструменти, процеси й мотивації. Водночас наведені визначення сформульовані на основі досвіду попередніх періодів і потребують переосмислення з урахуванням еволюції їх форм у сучасних умовах.

Онлайн-словники економічних термінів та спеціалізовані інформаційно-освітні платформи пропонують дефініції торговельної війни, орієнтовані переважно на практичні потреби широкого кола користувачів; зокрема, ряд англomовних словників акцентують увагу на інструментальному аспекті, описуючи торговельну війну як економічну ситуацію, за якої країни вводять обмеження чи податки на імпорт.

Зважаючи на розглянуті підходи, для цілей даного дослідження приймаємо визначення Дж. Конібеара як концептуальну основу, оскільки воно охоплює не лише засоби (обмеження вільного руху товарів і послуг), а й характер взаємодії (заходи у відповідь, переговорний процес) та економічні цілі держав у сфері міжнародної торгівлі.

Поряд із торговельними війнами існують і менш інтенсивні форми міжнародних економічних конфліктів; для їх позначення використовуються різні терміни, що відображають різний ступінь ескалації, проте чіткі критерії розмежування залишаються предметом дискусій. За визначенням Світової організації торгівлі (СОТ), "trade dispute" («торговельна суперечка») позначає ситуацію, «коли уряд країни-члена вважає, що інша країна-член порушує угоду або зобов'язання, взяті в рамках СОТ»; вона характеризується формалізованим процесом розгляду через механізм врегулювання суперечок [6]. Термін "trade conflict" («торговельний конфлікт») в англійській літературі описується як «економічний конфлікт, що зазвичай є наслідком крайнього протекціонізму, коли держави підвищують або запроваджують тарифи чи інші торговельні бар'єри одна проти одної у відповідь на бар'єри, створені іншою стороною; зазвичай розпочинається, якщо одна країна вважає, що країна-конкурент застосовує несправедливі торговельні практики» [5]; на відміну від формалізованого процесу, він може розвиватися поза межами інституційних механізмів СОТ.

Торговельні війни, як найінтенсивніша форма торговельних конфліктів, реалізуються через систему обмежень міжнародної торгівлі. А. Мазаракі й Т. Мельник розрізняють інструменти торговельних воєн залежно від стратегічних цілей держави, в межах наступальних та оборонних їх видів. Наступальні торговельні війни, як зазначають автори, характеризуються активною експансією на зовнішні ринки: держава знижує експортні митні тарифи для підвищення конкурентоспроможності власних товарів за кордоном, підвищує експортні квоти для нарощування обсягів збуту, може вдаватися до використання демпінгових цін з метою витіснення конкурентів, а в окремих випадках запроваджує економічну блокаду чи ембарго щодо країни-опонента. Оборонні торговельні війни, навпаки, спрямовані на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції через підвищення імпорتنих мит, що робить імпортовані товари дорожчими порівняно з вітчизняними, скорочення імпорتنих квот для обмеження фізичних обсягів ввезення товарів, введення нетарифних обмежень та встановлення технічних бар'єрів [4]. Поєднання тарифних і нетарифних заходів у межах обох видів торговельних воєн формує комплексний механізм впливу держави на умови доступу товарів до ринку. Характерною ознакою торговельних воєн є їх ескалаційний характер: заходи у відповідь однієї держави провокують аналогічні дії партнера, що призводить до розширення переліків товарів, охоплених обмеженнями, та поглиблення конфлікту.

Торговельні війни не зводяться лише до сукупності економічних інструментів чи реакційної поведінки держав. Це складне соціально-економічне явище, в основі якого лежить конфлікт інтересів щодо структури міжнародної торгівлі, розподілу вигод від глобалізації та контролю над стратегічними секторами. Торговельна війна виникає тоді, коли держава вважає, що існуючі правила та результати міжнародної взаємодії не відповідають її очікуванням або обмежують її можливості впливати на глобальні чи регіональні економічні процеси. У цьому сенсі торговельні війни можуть розглядатися як інструмент перегляду балансу сил та інституційних домовленостей у міжнародній торгівлі, що дозволяє державам ініціювати зміни, спрямовані на перерозподіл вигод або посилення власної переговорної позиції.

Розглянуті теоретичні підходи до розуміння торговельних воєн потребують формалізації для забезпечення можливості їх аналітичного застосування. Особливий інтерес у цьому контексті становить модель політичної економії торговельної політики, запропонована Дж. Гроссманом і Е. Хелпманом, яка дозволяє математично описати процес прийняття рішень урядом в умовах тиску з боку груп інтересів.

Адаптуючи підхід, викладений у роботі [3], функцію політичної вигоди уряду в контексті формування торговельної політики можна представити у спрощеному вигляді, де технічні позначення оригінальної моделі замінені на семантично еквівалентні, а елементи, пов'язані з емпіричною специфікацією (зокрема, вектор світових цін), опущено для забезпечення концептуальної прозорості викладу:

$$G = \sum_i C_i(\tau) + a \cdot W(\tau) \quad (1)$$

де G – сукупна політична вигода уряду; $C_i(\tau)$ – політичні внески (campaign contributions) від організованих груп інтересів галузі i , що є функцією від обраної тарифної політики; $W(\tau)$ – агрегований суспільний добробут; a – параметр, що відображає вагу суспільного добробуту у функції корисності уряду ($a \geq 0$); τ – вектор торговельних політик (тарифів, субсидій).

Дана формалізація ілюструє ключову тезу поведінкового підходу: уряд балансує між задоволенням інтересів організованих лобістських груп та врахуванням загального добробуту виборців. За умови низького значення параметра a торговельна політика формується переважно під впливом галузевих лобі, що створює передумови для протекціоністських рішень i , як наслідок, торговельних конфліктів.

Водночас міжнародний вимір торговельної війни передбачає врахування взаємозалежності національних ринків. На основі моделі [3] умова рівноваги світового ринку для товару i набуває вигляду:

$$M_i(\tau) + M_i^*(\tau^*) = 0 \quad (2)$$

де M_i – чистий імпорт товару i у країні A як функція її торговельної політики τ ; M_i^* – чистий імпорт того ж товару у країні B як функція її політики τ^* .

Ця тотожність відображає фундаментальну взаємозалежність торговельних партнерів: односторонні протекціоністські заходи однієї країни неминуче впливають на торговельний баланс іншої, створюючи стимули для відповідних дій. Саме ця взаємозалежність пояснює ескалаційний характер торговельних воєн, на який вказують Х. Анантанага та інші дослідники.

Наведена формалізація дозволяє перейти до ключового питання: за яких умов взаємодія держав набуває форми торговельної війни, а за яких – торговельних переговорів?

У моделі Дж. Гроссмана і Е. Хелпмана торговельна війна результат односторонніх дій урядів, коли кожен з них обирає торговельну політику самостійно, максимізуючи власну політичну вигоду та приймаючи політику іншої країни як задану [3]. Формально це означає, що уряд країни A обирає вектор τ , який максимізує $G(\tau, \tau^*)$ за фіксованого τ^* , і навпаки. За таких умов жодна зі сторін не має стимулів враховувати негативні наслідки своїх рішень для торговельного партнера.

Натомість торговельні переговори передбачають узгоджену взаємодію, за якої сторони спільно обирають політики τ та τ^* , що максимізують зважену суму політичних вигод обох сторін:

$$\Omega = \theta \cdot G(\tau, \tau^*) + (1-\theta) \cdot G^*(\tau, \tau^*) \quad (3)$$

де θ – параметр переговорної сили країни A ($0 < \theta < 1$); G та G^* – функції політичної вигоди урядів обох країн відповідно.

Порівняння цих двох режимів взаємодії дозволяє зробити важливий висновок: перехід від торговельної війни до переговорів відбувається тоді, коли обидві сторони усвідомлюють, що результат співпраці забезпечує вищий рівень політичної вигоди для кожної з них, ніж продовження односторонніх дій. Інакше кажучи, торговельні війни тривають доти, доки принаймні одна зі сторін вважає, що може досягти кращого результату через односторонні дії, ніж через взаємні поступки.

Проведений аналіз теоретичних підходів до визначення сутності торговельних воєн дозволяє сформулювати такі основні положення.

По-перше, торговельна війна являє собою найбільш інтенсивну форму міжнародного економічного конфлікту, що відрізняється від торговельних суперечок (які вирішуються в межах інституційних механізмів СОТ) та торговельних конфліктів (які можуть розвиватися поза формалізованими процедурами) своїм ескалаційним характером, залученням найвищих посадових осіб держав та стратегічним значенням для національної економічної політики. Концептуальною основою для подальших досліджень доцільно вважати визначення

Дж. Конібеара, яке охоплює інструменти, процеси та мотивації учасників торговельного протистояння.

По-друге, поведінковий підхід Дж. Гроссмана та Е. Хелпмана розкриває внутрішньополітичні механізми формування торговельної політики, демонструючи, що рішення урядів визначаються балансом між тиском організованих груп інтересів та врахуванням суспільного добробуту. Адаптована у дослідженні формалізація функції політичної вигоди уряду дозволяє пояснити схильність держав до протекціоністських заходів навіть за умов усвідомлення їх негативних наслідків для загального добробуту.

По-третє, фундаментальна взаємозалежність національних ринків, виражена умовою збалансованості світової торгівлі, пояснює механізм ескалації торговельних воєн: односторонні обмежувальні заходи однієї країни створюють неминучі стимули для симетричних дій торговельного партнера.

По-четверте, розмежування режиму односторонніх дій (торговельна війна) та режиму узгодженої взаємодії (торговельні переговори) вказує на ключову умову деескалації конфлікту: усвідомлення обома сторонами того, що взаємні поступки забезпечують вищий рівень реалізації їхніх політичних інтересів, ніж продовження односторонніх дій.

Перспективи подальших досліджень вбачаються у емпіричній верифікації розглянутих теоретичних моделей на прикладі сучасних торговельних конфліктів, а також у розробці методичних підходів до кількісної оцінки параметрів моделі для прогнозування розвитку торговельних воєн.

Список використаних джерел

1. Anantanaga H. Trade Wars and Their Implications for Global Economic Growth. *International Journal of Research and Analytical Reviews*. 2022. Vol. 9, Issue 2. P. 344–349. URL: <https://ijrar.org/papers/IJRAR22B3883.pdf> (дата звернення 24.11.2025).
2. Conybeare J. *Trade Wars: The Theory and Practice of International Commercial Rivalry*. New York : Columbia University Press, 1987. 319 p.
3. Grossman G., Helpman E. *Trade Wars and Trade Talks*. NBER Working Paper No. 4280. Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 1993. 44 p. URL: <https://www.nber.org/papers/w4280> (дата звернення 25.11.2025).
4. Мазаракі А., Мельник Т. Неопротекціонізм і торговельні війни. *Вісник КНТЕУ*. 2021. № 1 (135). С. 4–22. URL: <http://journals.knute.edu.ua/scientia-fructuosa/article/view/64> (дата звернення 25.11.2025).
5. MID & WEST Glossary. Trade conflict. URL: <https://midandwest.co.uk/glossary-trade-conflict> (дата звернення 25.11.2025).
6. WTO. Dispute settlement. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm (дата звернення 25.11.2025).