

4. Eichengreen, Barry (2004) *Financial Instability*. University of California, Berkeley, pp. 1—57

5. Eichengreen, Barry and Ricardo Hausmann (2003), *Original Sin: The Road to Redemption*, in Barry Eichengreen and Ricardo Hausmann (eds), *Other People's Money: Debt Denomination and Financial Instability in Emerging Market Economies*, Chicago: University of Chicago Press (forthcoming).

6. Hausmann, Ricardo and Roberto Rigobon (2003), *IDA in UF: On the Benefits of Changing the Currency Denomination of Concessional Lending to Low-Income Countries*, unpublished manuscript, World Bank.

7. King R. G. and Ross Levine (1993), *Finance and Growth: Schumpeter Might be Right*, *Quarterly Journal of Economics* 108, pp.717—737.

8. Klein Michael and Giovanni Olivei (1999), *Capital Account Liberalization, Financial Depth, and Economic Growth*, NBER Working Paper no. 7384 (July).

9. Mundell, Robert (2000), *A Reconsideration of the 20th Century*, *American Economic Review* 90, pp. 327—340.

Статтю подано в редакцію 21.02.09 р.

УДК 339.56

А. О. Олефір, канд. екон. наук, доцент,
В. В. Тіпанов, канд. екон. наук, старший викладач,
кафедра міжнародної торгівлі,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ВРЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ СУПЕРЕЧОК

Анотація. В статті проаналізовано особливості врегулювання торговельних суперечок залежно від виду товару чи послуг, щодо яких укладено контракт, а також сфери міжнародної комерційної діяльності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: міжнародна торгівля, комерційні суперечки, Інкотермс, інтелектуальна власність, митна оцінка, митна вартість, умови поставки, арбітраж, примирення, судовий розгляд, морські перевезення.

Комерційні суперечки — невід’ємна складова міжнародної комерційної діяльності. Так, стосовно контрактів з купівлі-продажу товарів, суперечки можуть виникати стосовно якості поставлених товарів, їх ціни, термінів оплати, умов постачання. Деяких суперечок, щодо яких вже напрацьована міжнародна практика, можна уникнути шляхом внесення ясних та чітких положень безпосередньо в контракт. Для полегшення роботи підприємств у цій сфері міжнародні торгові палати та міжнародні організації розробляють типові контракти, які можна використовувати у комерційній діяльності (наприклад, Типовий контракт на постачання швидкокопсувних товарів, розроблений Міжнародним торговельним центром, або Типовий контракт щодо купівлі-продажу промислових товарів, розроблений Міжнародною торговельною палатою тощо).

Чітке визначення умов Інкотермс у контрактах також дозволяє уникнути багатьох суперечок, оскільки вони чітко визначають відповідальність покупця та продавця щодо умов постачання товарів, страхування, митних процедур, та ін. До того ж умови, Інкотермс визнаються митницями та судами більшості країн світу. Також суперечки можуть з’являтися стосовно відкриття акредитиву, умов, часу оплати тощо. Сьогодні в міжнародній практиці ці питання вирішуються через процес експертизи Міжнародною торговельною палатою укладених документів.

Теоретико-методологічні аспекти врегулювання міжнародних комерційних суперечок у загальному плані вже тривалий час знаходяться в полі зору зарубіжних та вітчизняних дослідників-економістів, зокрема А. Боша, Ч. Бюхлінга-Уле, М. У. Гордона, І. С. Грінька, І. С. Зикіна, Л. П. Марчака, Л. П. Петрашко, В. В. Покровської, Дж. Спаногла, Р. Х. Фолса, Т. М. Циганкової, К. М. Шмітгоффа та ін. Виходячи на міжнародні ринки в своїй практичній діяльності українські підприємства стикаються з багатьма питаннями, щодо яких можуть виникати суперечки, що актуалізує необхідність досліджень особливостей та основних методів їх врегулювання.

Незважаючи на той факт, що кожна суперечка є унікальною, вони багато в чому визначаються видом товару чи послуги, щодо якої укладено контракт, а також сферою міжнародної комерційної діяльності. Більшість перевезень у міжнародній торгівлі на сьогоднішній день здійснюється морським транспортом, тому морські контракти посідають провідне місце в міжнародних торгових операціях. Такі контракти не завжди напряму включають експортера та імпортера. При цьому в світовій практиці склалася

традиція вирішення більшості суперечок у Лондоні (за допомогою Лондонської морської арбітражної асоціації) чи в Нью-Йорку (за допомогою Спілки морських арбітрів). Однак існують і інші арбітражні інституції, такі як Японська корабельна торговельна асоціація, Московський морський арбітражний суд, Морський арбітражний центр у м. Гдиня (Польща) та Морська арбітражна палата у Парижі [2, с. 15—45]. Морські договори з положенням про арбітраж, які стосуються сторін чартерної угоди (фрахтувальником, який фрахтує весь або значну частину корабля, та власником, якому належить корабель) мають стандартну форму і дуже рідко обговорюються.

Експортери та імпортери повинні враховувати, що деякі транспортні документи (документи, що підтверджують отримання товарів для подальшого транспортування, й видаються перевізником або транспортно-експедиційним агентством) містять посилення, які автоматично включають положення про морський арбітраж або врегулювання суперечок через державні суди. З приводу правомірності цих положень унаслідок включення їх шляхом посилення викликало чимало спорів. Крім того в угодах про транспортування товарів визначають, яким чином повинні транспортуватися товари, коли вони мають бути завантажені, коли мають бути доставлені до пункту призначення, а іноді де і як має бути перевірена якість цих товарів.

В суперечках, що виникають з приводу морських перевезень час зазвичай посідає центральне місце, особливо тоді, коли товари не можуть довго зберігатися (швидкопсувні товари). Отже, одразу після запізнення такого вантажу, має сплачуватись відшкодування (штрафні санкції) [4]. Державні суди зазвичай не дуже підходять для швидкого розв'язання таких суперечок, хоча їх втручання може бути надзвичайно важливим тоді, коли необхідні швидкі заходи для обмеження вивезення майна з певної території, арешту судна або призначення експерта. Іноді сторони не підписують угоду, або не в змозі її підписати, тому що потрібні термінові заходи, наприклад, у випадку рятування судна. У відповідності до практики деяких гаваней та портів, за відсутності письмових документів, сторони будуть змушені вирішувати всі питання через арбітраж, лише тому, що вони прийняли таку допомогу [2, с. 25—51; 9].

У більш ніж 30 країнах, що розвиваються, імпортери не в праві імпортувати продукцію без отримання сертифікату щодо кількості, якості та ціни товарів від передвідвантажувальної інспекції (preshipment inspection), що функціонує в країні експортера. Уря-

ди використовують цей механізм для контролю у ситуаціях заниження та завищення контрактної вартості товарів. На практиці, імпортер зазвичай вимагає, щоб експортер отримав так званий «чистий» сертифікат від відповідної інспекції.

Використання передвідвантажувальної інспекції викликало певну стурбованість у бізнесових колах і тому в ході Уругвайського раунду було напрацьовано Угоду про передвідвантажувальну інспекцію, що набула чинності у 1995 році. Ця угода СОТ запровадила інституційний механізм розгляду скарг експортера, який складається з двох стадій. Спочатку експортер може подати письмову скаргу до передвідвантажувальної інспекції, що проводила перевірку. І якщо це не допомогло, на протязі двох робочих днів після подання першої скарги можна подати скаргу до «Незалежної установи», що проведе незалежний розгляд (за участі одного або трьох експертів). «Незалежна установа» була створена спільно Міжнародною асоціацією інспекційних агентств та Міжнародною торговою палатою, і була заснована як орган, підзвітний Раді з торгівлі товарами СОТ. Протягом 21 дня експерти повинні вирішити, чи виконали обидві сторони Угоду про передвідвантажувальну інспекцію. Витрати на проведення даної процедури розподіляються між обома сторонами. При цьому рішення експертів є обов'язковим для виконання і передвідвантажувальною інспекцією, і експортером (це рішення також визначає частки покриття витрат за процедуру кожним з учасників суперечки відповідно до їх дій).

Суперечки між імпортерами чи експортерами та митною адміністрацією розподіляються на дві категорії: суперечки щодо класифікації товарів (що впливає на тарифні ставки) та з приводу митної оцінки товарів. Але швидкої форми їх розв'язання поки що не знайдено.

З тих пір як у 1988 році Всесвітньою митною організацією було запроваджено гармонізовану систему кодування та опису товарів, вона почала широко використовуватися в усьому світі. Гармонізована система включає близько 5000 груп товарів на рівні шести знаків. Неминуче виникають розбіжності з приводу належності певних видів товарів до відповідних товарних позицій. Більш того, наука та технології постійно сприяють створенню нової продукції, що не передбачена гармонізованою системою. На сьогодні державні суди та/чи державні органи в усьому світі надають свої власні різноманітні тлумачення та правила класифікації.

Всесвітня митна організація займається вдосконаленням гармонізованої системи, тому вона є фактично єдиним міжнародним

форумом для з'ясування питань з приводу міжнародної тарифної класифікації товарів. Але її роль є виключно консультативною. Більше того, документи щодо класифікації можуть бути направлені до Всесвітньої митної організації лише урядами держав, а не приватними компаніями. Тому на сьогоднішній день суперечки з приводу класифікації товарів розглядаються у державних судах та адміністративних органах у відповідності з існуючими різноманітними правилами та процедурами.

Суперечки з приводу митної оцінки товарів мають дещо інший характер. Угода СОТ про митну оцінку (що набула чинності у 1995 році) заклала базове правило: вартість товару, за якою сплачується мито, має бути фактичною ціною купівлі-продажу (тобто контрактною вартістю). Угода передбачає, що імпортер має право на отримання пояснення (в письмовій формі) від митної адміністрації щодо того, яким чином була встановлена вартість товарів імпортера, а також митна адміністрація має надати імпортеру можливість представити свої пояснення (тобто імпортеру надаватимуться права оскарження без стягнення штрафу). Оскарження слід спершу направити до митної адміністрації, і лише якщо це не принесло результатів — до суду. При цьому будь-яка інформація конфіденційного характеру від імпортера, що надається митним органам, має охоронятися і не може бути розголошеною.

У посередницьких контрактах суперечки можуть виникати стосовно багатьох питань, зокрема: виробник/продавець не в змозі поставити товари посереднику у відповідності з контрактом (наприклад, у терміни, передбачені в контракті) або навпаки посередник не в змозі придбати товари у кількості чи у час, визначений у контракті; суперечки стосовно умов оплати продукції; виробник/продавець поставляє товари конкурентам посередника в ситуації, коли контракт чітко визначає ексклюзивний статус посередника, або ж посередник розповсюджує товари за межі території, узгодженої в контракті, або ж працює через інших посередників (що не дозволено контрактом); або ж посередник налагоджує виробництво аналогічної продукції (а контрактом таке паралельне виробництво заборонено) [2, 10].

Сторони можуть використовувати різні методи врегулювання суперечок. У деяких випадках достатньо залучення експерта для визначення, наприклад, якості товарів. В інших суперечках, наприклад питання припинення дії контракту, необхідний розгляд справи в суді або арбітром. І оскільки такі контракти можуть міс-

тити конфіденційну інформацію, що становить комерційну таємницю, деякі ділові партнери надають перевагу арбітражу.

Оскільки масштабні бізнес-проекти часто виконуються на основі угод про спільне підприємництво між компаніями, що розташовані у різних країнах, укладання угоди про спільне підприємництво зазвичай вимагає врегулювання багатьох питань, серед яких можна виділити зокрема такі: внесок кожного учасника у статут спільного підприємства; реєстрація та використання ліцензій; залучення кваліфікованого персоналу та його навчання; валюта та метод платежу; припинення функціонування спільного підприємства. Така складність угод про спільне підприємство вимагає застосування відповідного методу розв'язання спірних питань та суперечок. Звернення до державного суду не завжди є оптимальним варіантом: міжнародний арбітраж з досвідом роботи в цій галузі більше підходить для вирішення вищезазначених питань. У випадку роботи з державними підприємствами також важливо завчасно визначити обопільно прийнятний метод врегулювання суперечок, враховуючи законодавство в країні [2, 10].

Виконання міжнародних будівельних контрактів часто триває кілька років і вимагає значних капіталовкладень. Тому суперечки можуть виникати стосовно наступних питань: виконання будівельних робіт не відповідає умовам контракту; робота не завершена в обумовлений строк; будівництво вимагає нових, додаткових або інших матеріалів, які не були обумовлені в контракті; органи влади в країні, де відбувається будівництво, запроваджують нові вимоги, які впливають на об'яви чи вартість робіт; субпідрядники, залучені до виконання частини контракту, належним чином не виконують свою роботу; власник відмовляється гарантувати оплату робіт або відмовляється сплатити вартість виконаних робіт.

У міжнародній практиці досить часто кілька суперечок можуть проходити під час різних фаз будівельного контракту. Проте надзвичайно важливо, щоб поки вирішуються такі суперечки, будівництво не припинялось. Через тривалість та високі витрати на виконання будівельних робіт, у контрактах зазначаються детальні процедури врегулювання суперечок для конкретних випадків згідно напрацьованих стандартів. І якщо у минулому у випадку суперечок головний інженер будівництва міг вирішувати, як діяти (хоча ці рішення могли бути пізніше перевірені арбітражем), то з середини 1990-х років більшість компаній зазначали в контрактах можливість врегулювання суперечок спеціальною

експертною групою (як правило з трьох осіб), після чого проходить процедура арбітражу. Відповідні процедури напрацьовані різними федераціями будівельників. Деякі міжнародні організації (наприклад, Світовий банк) вимагає внесення положення про використання експертної групи з врегулювання суперечок у всі контракти із закупівлі робіт, вартістю понад 50 млн доларів США [2, с. 33–67].

Міжнародні комерційні контракти можуть стосуватися й торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, наприклад, використання патентів, торгових марок, трансферу технологій та ноу-хау тощо. Суперечки з приводу прав інтелектуальної власності можуть виникати з широкого кола питань, зокрема щодо: суми роялті до сплати; дозволу на вдосконалення виробів згідно ліцензії; умов, за якими сторона має право припинити дію ліцензії; компенсації за дострокове припинення дії ліцензії; володіння правами інтелектуальної власності працівником підприємства.

Питання врегулювання суперечок з приводу інтелектуальної власності вимагає ретельного розгляду. За законами деяких країн такі суперечки можуть бути вирішені в арбітражі. Проте, в більшості країн, такі рішення будуть поширюватися тільки на сторони-учасниці даної суперечки, але не на треті сторони, оскільки вважається, що ці питання є виключною юрисдикцією суду тієї країни, де було видано патент. І дійсно, у багатьох випадках достатньо отримати постанову суду для припинення порушення прав інтелектуальної власності.

Водночас, суперечки щодо прав інтелектуальної власності не є результатом виконання виключно контрактів стосовно об'єктів інтелектуальної власності. Вони можуть виникати в результаті багатьох видів угод, наприклад, у разі придбання компанії або спільного підприємства; проведення досліджень чи найму персоналу. Предмет суперечки зазвичай є вужчим, ніж сфері дії контракту. Тому, при виборі процедури врегулювання суперечки, важливо, щоб сторони угоди продумали можливі спірні питання, що можуть виникнути. Це допоможе при виборі методу їх врегулювання, наприклад, розгляд через суд або арбітраж, які є обов'язковими для виконання, або через примирення, посередництво, технічну експертизу та інші види більш «м'якого» врегулювання [7, 8]. Крім того, якщо сторони обрали арбітраж, уявлення можливих спірних питань допоможе краще обрати арбітражну установу, наприклад, Міжнародну організацію інтелектуальної власності або Міжнародний арбітражний суд Міжна-

родної торгової палати (в якому кожна восьма справа, що розглядається, стосується певних аспектів прав інтелектуальної власності).

Окремим чином вирішується питання щодо реєстрації Інтернет-адрес та доменів. Вони можуть представляти значну цінність, а тому наприкінці 1990-х років дуже багато суперечок виникло з приводу незаконної їх реєстрації. Це — практика так званого кіберсквоттингу, тобто практики реєстрації Інтернет-адрес з метою їх подальшого перепродажу зацікавленим особам; або ж використання в назві Інтернет-сайтів слів, що відрізняються від відомих брендів малопомітними деталями, в результаті чого відвідування подібних сайтів збільшується за рахунок того, що споживачів зумисне вводять в оману.

Для вирішення цієї ситуації 1 грудня 1999 р. Інтернет-корпорація зареєстрованих назв та номерів, що координує питання надання назв Інтернет-доменів, затвердила Загальну процедуру з врегулювання суперечок з приводу назв доменів, якою керуються всі реєстратори назв доменів найвищого рівня (із закінченнями .com, .net та .org). Відповідно до цього документу письмові позови, що виникають з приводу незаконного використання назв Інтернет-адресів, можуть бути представлені на розгляд акредитованим установам Інтернет-корпорації зареєстрованих назв та номерів, зокрема: в Інститут по вирішенню спорів (CPR), Національний арбітражний форум (NAF) та Світову організацію інтелектуальної власності (WIPO). Плата за розгляд справ є незначною, особливо у порівнянні з вартістю деяких торгових марок та доменів. Це лише невеликий перелік та можливі методи врегулювання суперечок залежно від сфери міжнародної комерційної діяльності, і при укладанні контрактів слід завчасно передбачати найбільш оптимальний метод врегулювання суперечок, законний у країні ведення бізнесу.

Література

1. *Bosch A.* Provisional remedies in international commercial arbitration. N.Y., 1994. 818p.

2. *Buhring-Uhle C.* Arbitration and mediation in international business. London. Luwer Law International, 1996. 546 p.

3. Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitration Awards. N.Y. American Arbitration Association — www.adr.org
4. ITC Model Contract for the International Sale of Perishable Goods. — International Trade Centre www.intracen.org
5. ITC Model International Sale Contract. International Chamber of Commerce. — www.iccwbo.org
6. Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce. ICC. Paris. — www.iccwbo.org
7. UNCITRAL Arbitration Rules — www.uncitral.org
8. UNCITRAL Conciliation Rules — www.uncitral.org
9. UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration — www.uncitral.org
10. UNIDROIT. Principles of international commercial contracts. Rome. 1994. — www.unidroit.org

Статтю подано в редакцію 03.02.09 р.

УДК 330.341.061.25

С. Ю. Пахомов, доцент,
кафедри міжнародного менеджменту,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЗРОСТАННЯ ВПЛИВУ ТНК НА ГЛОБАЛЬНІ ПРОЦЕСИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ РОЛІ ДЕРЖАВИ

У статті розкрито аспект можливості і доцільності корекцій поведінкового стереотипу глобальних гравців у межах об'єктивної заданості процесів глобалізації.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, глобальні гравці, глобалізація.