

4. Щербакова Т. С. Особенности быстрорастущих фирм и их роль в развитии национальной экономики / Т. С. Щербакова, В. И. Столбунец // Вестник РУДН. Серия Экономика. — 2010. — № 1. — С. 45—55.

5. Паньков В. С. Адаптация к глобализации: ИМЭМО оценил зарубежные активы ведущих Российских ТНК / В. С. Паньков // ООО «Интерсоциоинформ» Экономика XXI века. — 2010. — № 5. — С. 89—90.

6. Кольчугина М. «Новой экономике» — новое образование / М. Кольчугина // Мировая экономика и международные отношения. — 2003. — № 12. — С. 42—53.

7. The World Factbook [Електронний ресурс] // Central Intelligence Agency. — Режим доступу:

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2012.html>

8. Черников Г. П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир / Г. П. Черников, Д. А. Черникова. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. — 399 с.

9. Найкращі компанії 2009 року: рейтинг Fortune. — 2009. — Режим доступу: <http://www.rate1.com.ua/ua/ekonomika/virobnictvo/950/>

10. Год банков и Apple. 500 самых ценных компаний мира 2010 года // БелГазета. Макроекономика. — 2010. — № 22 (745). — С. 15.

11. Демин М. Б. Специфика монополизма как объекта антимонопольных отношений / М. Б. Демин // Актуальные проблемы экономики и права. — 2010. — № 2. — С. 17—23.

12. Федулова Л. І. Україна в міжнародних рейтингових оцінках: чинник інноваційно-технологічного розвитку / Л. Федулова // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 5 (95). — С. 39—53.

13. Климовец О. В. Формирование и развитие российских транснациональных корпораций: автореф. дис. на соискание уч. степени д. эк. наук: спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / О. В. Климовец. — М., 2010. — 48 с.

Статтю подано до редакції 18.02.11 р.

УДК 339.548

Т. Ф. Гордєєва, канд. екон. наук, доцент,  
кафедра міжнародної торгівлі  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

## ДЕТЕРМІНАНТИ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

АНОТАЦІЯ. У статті запропоновано і систематизовано ключові детермінанти, за допомогою яких може бути створена описова модель конфліктної ситуації у міжнародній торгівлі. Виявлено аль-

тернативні варіанти реалізації детермінант у конкретних міжнародних торгових суперечках.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** міжнародний торговельний конфлікт, міжнародна торговельна суперечка, торговельна війна, інструменти торговельної політики, Світова організація торгівлі, механізм розв'язання торгових суперечок

**АННОТАЦИЯ.** В статье предложены и систематизированы ключевые детерминанты, с помощью которых может быть создана описательная модель конфликтной ситуации в международной торговле. Выявлены альтернативные варианты реализации детерминант в конкретных международных торговых спорах.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** международный торговый конфликт, международный торговый спор, торговая война, Всемирная торговая организация, механизм разрешения торговых споров

**ANNOTATION.** This issue offers and systematizes the key determinants, which could be helpful in contention descriptive model creation in the sphere of international trade. There were also found the alternative ways for determinant realization in the concrete international trade disputes.

**KEY WORDS:** international trade contention, international trade dispute, trade war, World Trade Organization, the mechanism of the dispute settlement

**Постановка проблеми.** Характерною рисою сучасної міжнародної торгівлі є боротьба двох протилежних тенденцій: тенденції до лібералізації та протекціоністської тенденції. Глобальна торгова система СОТ прагне досягнення балансу інтересів учасників міжнародних торговельних відносин на багатосторонній основі шляхом забезпечення раціонального співвідношення лібералізації і протекціонізму, за якого вигоди країн від міжнародної торгівлі є найбільш результативними. Порушення цього балансу зумовлює обмеження національних торгово-економічних інтересів (дискримінацію) тієї чи іншої держави з боку порушника, а відтак між країнами виникають протиріччя, що створюють конфліктні ситуації.

З розвитком міжнародної торгівлі зростає ескалація конфліктів, що призводить до суттєвих втрат її учасників та ускладнення міждержавних відносин. Глибоких досліджень, присвячених проблематиці міжнародних конфліктів, небагато, і розмаїттям тематики вони не відзначаються. Розкриття суті та природи тор-

гових суперечок, як правило, фрагментарне, позбавлене системності, узагальнень і скоріше має хаотичний характер. Зокрема, не існує єдиної детермінованої схеми опису конфліктів, яка б, з одного боку, представляла їх ключові детермінанти, а з іншого, слугувала базою для можливих порівнянь, оцінок та класифікації.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Складна і багатобарвна тема міжнародних торговельних конфліктів часто розглядається у засобах масової інформації. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців і спеціалістів, які цілеспрямовано досліджували міжнародні торгові конфлікти і заходи з їх розв'язання слід назвати А. С. Шнипка, А. С. Сибатян, І. Ю. Капелинського, К. Шмиттгофф та ін.

А.С. Шнипка в рамках дослідження економічних конфліктів вищого ступеня інтенсивності (економічних воєн) окрему увагу приділяє торговій війні у широкому розумінні, визначаючи її як ситуацію, за якої учасники міжнародної торгівлі намагаються знизити якісні характеристики конкуруючих товарів або взагалі усунути торгового опонента за допомогою системи митних, тарифних, квотних, обмежувально-заборонних та інших санкцій. Торгові війни, головним організатором яких була і залишається держава, він класифікує за способом їх ведення, тобто інструментом торгової політики, що застосовується для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції [7]. А. С. Сибатяном детально вивчено та проаналізовано механізм розв'язання суперечок у СОТ, при цьому автор, розкриваючи правила врегулювання суперечок на конкретних прикладах, робить висновки стосовно правомірності і ефективності засобів, що застосовують країни у взаємній торгівлі. Окремі правові аспекти міжнародних торгових відносин та торговельної практики висвітлює К. Шмиттгофф у своїй праці [6].

І. Ю. Капелинський досліджує причини виникнення конфліктів у процесі розвитку міжнародної торгівлі. Він поділяє торгові конфлікти на два класи в залежності від типу учасників, а саме на комерційні, учасниками яких є окремі компанії і підприємці, та торговельно-політичні, в яких беруть участь безпосередньо держави [2].

**Постановка завдання.** Таким чином, існуючі дослідження акцентують увагу, як правило, на окремих аспектах теорії та практики міжнародних торговельних конфліктів. На часі виявлення детермінованої структури цього явища з метою створення можливості подальшої формалізації та класифікації.

**Виклад основного матеріалу.** Під міжнародним торговельним конфліктом розглядають суперництво країн та/або груп країн, що породжується зіткненням їх інтересів на ринках продукції однієї або кількох галузей економіки та проявляється загостренням проблеми збуту товарів (послуг) певної країни (або країн) через обмеження доступу на ринок іншої країни (або країн), при цьому учасники міжнародної торгівлі намагаються знизити конкурентоспроможність товарів торговельного опонента або взагалі його усунути за допомогою системи обмежувальних та/або заборонних заходів. У науковій літературі з міжнародних економічних відносин часто в якості синоніму поняття «торговельний конфлікт» використовується поняття «торговельна суперечка», розуміючи під цим ситуацію, у якій одна із сторін торговельних відносин або всі займають позицію несумісну з інтересами іншої сторони.

У практиці Світової організації торгівлі (СОТ) суперечками вважаються суттєві розбіжності між країнами в інтерпретації певного торгового правила чи зобов'язання. Зазвичай суперечка виникає, якщо певна країна запроваджує торгові заходи чи застосовує дії, які, на думку однієї чи кількох країн-членів СОТ, порушують укладені Угоди чи призводять до невиконання країною своїх зобов'язань.

За певних умов урядові заходи країн з обмеження або заборони імпорту переростають у гострі конфліктні ситуації поміж державами, що отримали назву «торгових воєн», тобто рішучих дій, спрямованих на зміну поведінки опонента у потрібному напрямку. Торгову війну розглядають як торгове суперництво двох або більше країн з приводу захоплення зарубіжних ринків (наступальна торгова війна) або запобігання торгової «окупації» національної економіки (оборонна торговельна війна). Торгові війни іноді переростають у збройні конфлікти, особливо у випадку прориву торгової блокади. Так, на думку директора американського Інституту економічної демократії Джона Сміта, торгові конфлікти між найбагатшими та найпотужнішими країнами світу були однією з причин початку Першої і Другої світових війн. Наприклад, вступ у Другу світову війну Японії зумовили її торгові конфлікти з європейськими країнами [3].

Велике різноманіття торговельних конфліктів спонукає до виявлення чинників (детермінант), що визначають окремі грані характеру міжнародних торгових конфліктів, які згодом можуть використовуватися в якості критеріїв класифікації.

Головними детермінантами міжнародної торговельної конфліктної ситуації між країнами-торговельними партнерами є: цілі, які переслідує країна при запровадженні дискримінаційних заходів, причини її поведінки, суб'єкти торговельних відносин, що втягнуті у конфлікт, товари та послуги, на ринках яких виник конфлікт, інструменти торгової політики, що використовуються країнами, втягнутими у конфлікт, масштаби конфлікту; ступінь гостроти; тривалість; методи врегулювання, наслідки (рис. 1).



Рис. 1. Основні детермінанти міжнародних торговельних суперечок

При запровадженні інструментів торговельної політики по відношенню до своїх торговельних партнерів уряди країн, як правило, прагнуть захистити власних виробників, а в деяких випадках переслідують геополітичні цілі.

Історичний аналіз причин виникнення торговельних суперечок дозволяє класифікувати їх наступним чином:

- протекціоністські (захист та/або створення сприятливих умов для національних виробників);

- політичні (невдоволення внутрішньою і зовнішньою політикою іноземних держав, територіальні претензії тощо);

- ідеологічні (несумісність систем цінностей, які домінують у суспільствах країн, наприклад, комуністичні (соціалістичні), ліберальні, консервативні, націоналістичні тощо);

- екологічні (пов'язані із порушенням норм дотримання екологічної рівноваги в різних середовищах, зокрема: надр, водних, повітряних тощо) та ін.

Протекціонізм найчастіше провокує виникнення торговельних суперечок. У світовому господарстві завжди були й досі існують бар'єри, явища дискримінації, що негативно впливають на можливості проникнення національних товарів на іноземні ринки. Крім того, невиконання домовленостей з боку певної країни щодо торговельних режимів, досягнутих під час дво- чи багатосторонніх переговорів, зокрема в рамках СОТ, також породжують конфліктні ситуації.

Науковці сходяться на думці, що абсолютна більшість торгових воєн, що відбулися раніше і тривають сьогодні, мають політичне підґрунтя. Одною з політичних причин виникнення торговельних конфліктів різних країн із США є екстериторіальні закони цієї країни, які дозволяють Сполученим Штатам застосувати санкції до країн, що порушують ці закони. Наприклад, у березні 1996 р. у США було прийнято закон Хелмса—Бертон, спрямований на застосування санкцій проти іноземних інвесторів на Кубі, які вкладали кошти у американську власність, що була експропрійована урядом цієї країни. Оскільки через цей закон серйозно постраждали деякі канадські та мексиканські компанії, багато іноземних інвесторів намагаються не зіштовхуватися з цим законом і не включати бувші американські активи у свої кубинські проекти. З ідеологічних та політичних мотивів у 1974 році конгрес США одноголосно прийняв поправку Джексона—Веника, що обмежувала торгівлю з країнами з «неринковою економікою», які не визнавали право громадян на еміграцію, а у 1983 р. президент США Рейган забороняє поставки у Радянський Союз устаткування для будівництва трубопроводів [3, 5].

Заходи торгової політики, що використовуються країнами з метою захисту природного середовища можуть також спричинити конфліктні ситуації, наприклад, бойкот країнами Балтії сільськогосподарської продукції Білорусі з територій, забруднених у результаті Чорнобильської катастрофи; суперечка між Канадою і США у 1994 р. з приводу зон та квот вилову лосося у протоці біля острова Ванкувер; конфлікт між Росією і Україною з приводу вилову азовського осетра тощо.

Аналіз і узагальнення практики різних країн, показали, що арсенал засобів торгової політики, які можуть спричинити торгові конфлікти і війни, досить різноманітний, зокрема: підвищені митні ставки на імпорتنі товари, кількісні обмеження, тарифні квоти, «добровільні» обмеження експорту, антидемпінгові процедури,

компенсаційні мита, приховані методи дискримінації імпорتنих товарів, ембарго, бойкоти тощо. Фактично запровадження будь-якого інструменту торгової політики країни, що погіршує або потенційно може погіршити економічне становище торговельного партнера, слугує приводом для створення конфліктної ситуації. Аналіз суперечок між країнами-членами СОТ за період з 1995 р., представлених у [8], показав, що всього за цей період виникло 418 конфліктних ситуацій. Лідером за кількістю торгових суперечок є США. Вони були учасниками понад 200 суперечок: у 122 випадках — як відповідач на скаргу, і у 92 випадках — як позивач. На другому місці ЄС, для якого ці показники відповідно становлять — 81 і 78.

Протягом 1995—2010 рр. СОТ розглянула 84 конфліктні ситуації, пов'язані із застосуванням антидемпінгових мит. У 50 % випадків об'єктом розгляду у СОТ ставала поведінка США, причому спектр імпорتنної продукції, по якій США фіксували демпінг, досить широкий: від сільськогосподарської та харчової продукції до високотехнологічної.

Суб'єкти конфліктної ситуації — це її учасники (фірми, країни, групи країн, міжнародні організації). Серед них виділяються: суб'єкт-ініціатор, що спричинив конфліктну ситуацію, тобто вжив заходів, які дискримінують торговельних партнерів і погіршують їх економічне становище, і протилежна сторона — суб'єкт—торговельний партнер чи суб'єкти—торговельні партнери, які дискриміновані через дії ініціатора. Залежно від типу суб'єктів торговельні суперечки можуть відбуватися: між країною і угрупованням країн; між країнами одного угруповання; між окремими країнами різних угруповань; між угрупованнями країн. Причому із розвитком міжнародної торгівлі і зміцненням позицій країн, що розвиваються, на світовому ринку, посилюється конфліктність міжнародних торговельних відносин. Учасниками торговельних суперечок у рівному ступені стають країни різного рівня розвитку.

Асортимент продукції, на ринках якої спалахували торговельні конфлікти, досить широкий. Проте, якщо у перші післявоєнні десятиліття мова йшла в основному про сільськогосподарську або текстильну продукцію, тепер у сферу конфліктів усе більше втягаються високотехнологічні товари.

Масштаби міжнародної торгової суперечки визначаються кількістю країн, що беруть у них участь, тривалістю конфлікту та його

го наслідками. Залежно від масштабів суперечки теоретично можна поділити на

- світові, у які втягнуто велику кількість країн і які спроможні перерости у глобальні конфлікти;

- регіональні, між країнами певного географічного регіону;

- субрегіональні, між невеликою кількістю країн певної частини регіону;

- обмежені, в яких бере участь невелика кількість країн, наприклад, двосторонні чи тресторонні конфлікти тощо.

Ступінь гостроти міжнародної торгової суперечки залежить від рівня інтенсивності захисних (дискримінаційних) інструментів, що застосовують країни-супротивники одна проти одної, та, відповідно, ступеня нанесення шкоди учасникам. Чим більших матеріальних втрат зазнають держави-учасниці суперечки, тим потенційно гострішим може бути конфлікт. Мінімальний рівень гостроти характерний для ситуації незначних порушень певних правил справедливої конкуренції однією стороною. Гострішою є ситуація, коли започатковується антидемпінгове розслідування та/або застосовуються компенсаційні заходи, а у відповідь країна, проти якої запроваджуються протекціоністські заходи, також створює захисні бар'єри. Найвищого ступеня гостроти набуває конфлікт, наприклад, при застосуванні ембарго на торгівлю. Із зростанням ступеня гостроти конфлікту він набуває рис торговельної війни.

Кожна країна стикалася з конфліктами різної тривалості. Це могла бути досить коротка торгова суперечка, яка тривала кілька днів, поки не знайдені шляхи її розв'язання, а може бути протистояння, що тривало десятками років. Текстильна війна між Японією та США тривала понад 20 років і закінчилася примиренням з взаємними зобов'язаннями. Торговий конфлікт між ЄС і США з питання цін і тарифів на поставки бананів з Африки і Латинської Америки тривав понад 8 років.

Наслідки торгових конфліктів супроводжуватися великими збитками. Наприклад, Американський Інститут міжнародних економік проаналізував вплив на економіку США економічних санкцій, що були використані у 1995 р. проти 26-ти країн. Дослідження показало, що розмір американського експорту в ці країни знизився на 15—19 млрд дол., що призвело до втрати 200 тис. робочих місць у США. Проте це лише короткостроковий ефект.



У довгостроковій перспективі втрати оцінюються значно більшими розмірами [1].

У другій половині ХХ ст. був в основному створений механізм розв'язання торгових суперечок, розроблено і використано комплекс міжнародних документів, зокрема, узгоджувальні регламенти Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) і Міжнародної торговельної палати (МТП), Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародний торговий арбітраж. Наразі СОТ — головний майданчик для розв'язання міжнародних торгових суперечок. Розв'язання суперечок у СОТ регулюється відповідним документом — «Домовленістю про правила і процедури, що регулюють розв'язання суперечок» (ДРС), яка є доповненням до Угоди про створення СОТ. Згідно ДРС функції Органу із розв'язання суперечок СОТ виконує Генеральна рада СОТ. Процедура розв'язання суперечок СОТ являє собою комплекс дипломатичних, арбітражних і судових елементів розв'язання суперечок. ДРС передбачає наступні етапи розв'язання суперечок: проведення консультацій, розгляд суперечки третейською групою, апеляційним органом і арбітражем. Врегулювання суперечок є важливим засобом гарантування виконання членами СОТ зобов'язань, які були прийняті під час торгових переговорів [4].

*Висновки.* Характерною особливістю сучасного етапу розвитку міжнародної торгівлі є тенденція до зростання кількості конфліктних ситуацій між її учасниками, зумовлена змінами у позиціях країн та структури їх товарообігу на світовому ринку, прагненням підтримати конкурентоспроможність власних товаровиробників тощо. До чинників, що детермінують будь-яку торговельну суперечку, і дозволяють створити її описову модель слід віднести: цілі, які переслідує країна при запровадженні дискримінаційних заходів по відношенню до торговельних партнерів, причини її поведінки, учасників, що втягнуті у конфлікт, товари та послуги, на ринках яких виник конфлікт, інструменти торгової політики, що використовуються країнами, втягнутими у конфлікт, масштаби конфлікту; ступінь гостроти; тривалість; методи врегулювання, наслідки. Вивчення торгових суперечок у контексті зазначених детермінант створює умови для подальшої систематизації та компаративного аналізу, з метою виявлення закономірностей у цьому феномені сучасних міжнародних економічних відносин.

## Література

1. Война санкцій. [Електронний ресурс] / Международное информационно-аналитическое агентство Washington ProFile. — Режим доступу: <http://www.washprofile.org/ru/node/6491>
2. *Капелинский И.Ю.* Причины возникновения конфликтов в процессе развития мировой торговли и формирование многосторонних механизмов их урегулирования: автореф. дис. на соискание научной степени канд. экон. наук: спец. 08.00.14 / Капелинский И.Ю. — М., 2004. — 20 с.
3. *Маевский В.* Торговые войны: причины и жертвы. [Електронний ресурс] / В. Маевский // Голос России. — Режим доступу: <http://rus.ruvr.ru/2009/07/23/991554.html>
4. *Смбатян А.С.* Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО: избранные решения (1952-2005). — М.: Волтерс Клувер. — 344 с.
5. США в 80-е годы XX века. [Електронний ресурс] / Хронос. — Режим доступу: [http://www.hrono.ru/198\\_us.php](http://www.hrono.ru/198_us.php)
6. *Шмиттгофф Клайф Максимилиан.* Экспорт: право и практика международной торговли / К.М. Шмиттгофф. — М.: Юридическая литература, 1993. — 512 с.
7. *Шнытко А.С.* Экономические войны: истоки, формы, цели, проблемы, перспективы. — К.: Генеза, 2007. — 376 с.
8. WTO. Disputes by country/territory. [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm)

Статтю подано до редакції 4.03.11 р.

УДК 339.5

*В. В. Олефіренко,*  
аспірантка кафедри міжнародної торгівлі  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»

### **ЗАХИСНІ ЗАХОДИ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ПІД ЧАС ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена особливостям застосування захисних заходів у міжнародній торгівлі в умовах глобальної економічної кризи. В статті проаналізовано кількість торговельних захисних методів, ініційованих країнами, що розвиваються та розвиненими країнами, виокремлено основні країни-лідери, які найбільше проводять антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні захисні розслідування та висвітлено застосування триади захисних заходів Україною.