

Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено новітні тенденції, що спостерігаються у сфері суперечливих відносин між країнами у міжнародній торгівлі, які зумовлюють зміни у парадигмі міжнародних торговельних суперечок. Виявлено, що останнім часом будь-який стан суперечливих відносин між країнами характеризується як «торговельна війна». Проаналізовано зміст понять «суперечка», «конфлікт», «війна» згідно нормативних міжнародних документів і визначено можливість застосування цих термінів залежно від ряду критеріїв. Досліджено еволюцію об'єктів міжнародних торговельних суперечок, починаючи з часів Стародавньої Греції до сьогодишнього дня, на цій основі виявлено нові тенденції у застосуванні інструментів торгових політик, що спричиняють суперечки між країнами. Розглянуто окремі приклади міжнародних торговельних суперечок і причини їх виникнення. Проведено кількісний аналіз міжнародних торговельних суперечок взагалі і у відносинах між країнами-лідерами за чисельністю торговельних суперечок, у яких вони брали участь.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: суперечлива ситуація, міжнародна торговельна суперечка, міжнародний конфлікт, торговельна війна, міжнародне право, лібералізація, протекціонізм, ГАТТ, Світова організація торгівлі, раунд багатосторонніх переговорів, міжнародна торгівля, закордонний ринок збуту, торгова політика, торгові санкції, митні тарифи, засоби нетарифного регулювання міжнародної торгівлі, експансія, економічні втрати, імпорт, експорт

Вступ

Інтенсивний розвиток процесів глобалізації наприкінці ХХ – початку ХХІ століття, зростання обсягів міжнародної торгівлі, зміна позицій країн на світовому ринку та структури їх товарообігу, прагнення держав підтримати конкурентоспроможність власних товаровиробників і протекціоністські тенденції у нових формах актуалізують проблему загострення торговельних стосунків між країнами. Кожний контрагент міжнародної торгівлі намагається забезпечити собі найсприятливіші умови

* **Гордєєва Тамара Федорівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної торгівлі ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Автор понад 50 наукових праць. Сфера наукових інтересів: міжнародна торгівля, міжнародний маркетинг. Електронна адреса: gordeeva.tam@gmail.com

та вигоди, навіть дискримінуючи при цьому торговельного партнера. Уряди країн відстоюють інтереси вітчизняних виробників усіма доступними їм засобами. Не зважаючи на зусилля Світової організації торгівлі (СОТ), спрямовані на забезпечення країнам-учасникам сприятливих умов для міжнародної торгівлі конфліктність міжнародних торгових відносин залишається на високому рівні. Міжнародні торговельні суперечки спалахують між різними країнами, як членами СОТ, так і іншими країнами.

Серед економістів, що досліджують міждержавні конфлікти у ХХІ ст., точаться дискусії щодо залежності рівня міждержавних економічних відносин і кількості конфліктів. Так, на думку Едварда Мансфілда та Браєна Поллінса, ліберали вважають, що високий рівень торгових відносин між країнами сприяє максимальному скороченню потенціалу конфліктності у їх відносинах. Натомість реалісти переконані у тому, що держави, навпаки, віддають перевагу для максимізації ефекту, особливо у випадку асиметрії вигід від торгівлі – захопленню територій, а, в тому числі, і ринків, за допомогою агресивних (військових) методів.¹ Індра де Соєса та Нільс Петтер Гледич вважають, що високий рівень торгових взаємовідносин попереджає війни між демократичними державами, проте, навпаки, сприяє розбіжності між ними та іншими країнами.²

Емпіричні дослідження стану залежності рівня торгівлі між країнами-членами Світової організації торгівлі (СОТ) та кількості скарг, що надійшли у Орган з розв'язання суперечок цієї організації, свідчать, що існує певна (помірна) зворотна кореляція між цими показниками. Коефіцієнт кореляції, розрахований автором за період існування СОТ за показниками вартості світового експорту і кількості зареєстрованих торговельних суперечок, становить – 0,67. Про це свідчить і рис. 1. Багато і зарубіжних, і вітчизняних науковців, незважаючи на протиріччя, які існували раніше і залишаються зараз між окремими країнами, країнами і угрупованнями країн, наголошують на позитивній ролі СОТ у налагодженні торговельно-економічних стосунків між країнами. Ця організація не дозволяє претензіям, що виникають у країн щодо своїх торговельних партнерів, переростати у жорсткіші форми протистояння на кшталт військових конфліктів.

¹ Edward D. Mansfield, Brian M. Pollins. The Study of Interdependence and Conflict: Recent Advances, Open Questions, and Directions for Future Research // The Journal of Conflict Resolution. 2001. No 45 (6). P. 845

² Indra de Soysa, Nils Petter Gleditsch. The Liberal Globalist Case // Bjorn Hettne, Bertil Oden (eds.). Global Governance in the 21st Century: Alternative Perspective on World Order. Stockholm: Almqvist & Wiksell, 2002. – P. 26-73.

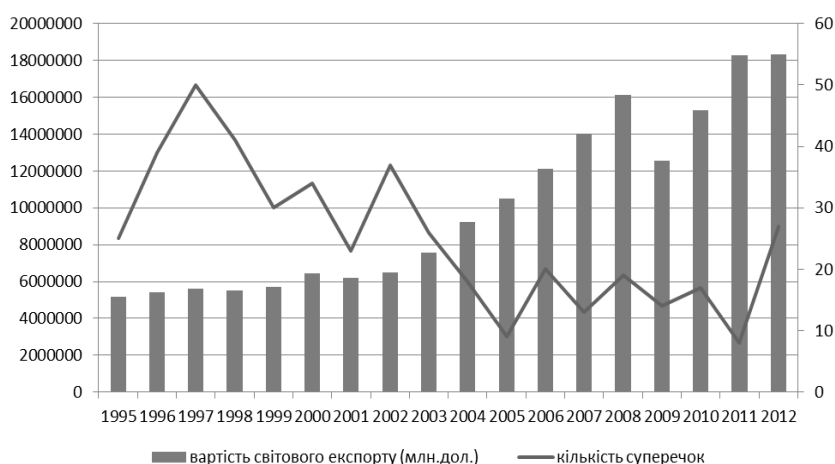


Рис. 1. Рівень світового експорту та кількості міжнародних торговельних суперечок, зареєстрованих у СОТ протягом 1995–2012 рр.¹

На сьогоднішній день проблема дослідження ускладнень міждержавних торговельно-економічних відносин до певної міри пов'язана з відсутністю загальноновизнаної теорії конфліктів у міжнародній торгівлі. Дотепер бракує наукових праць, присвячених всебічному дослідженню парадигми міжнародної торговельної суперечки, у контексті її сутності, причин виникнення, природи, форм протікання, еволюції під впливом чинників економічного, політичного, екологічного та іншого походження тощо. Не відпрацьована єдина термінологія. Проте механізми пізнання міжнародних торговельних суперечок мають наразі значний пізнавальний потенціал для пояснення конфліктних явищ і процесів у сучасних торговельно-економічних відносинах країн.

Дослідженню термінології та загальнотеоретичних концептуальних засад міжнародних конфліктів присвячені праці М. Г. Капітоненка², В. Кременюка³, В. Панової⁴, М. С. Черноудової⁵, А. Я. Анцупова та А. І. Шипілова⁶, Д. М. Фельд-

¹ Побудовано автором за даним Світової організації торгівлі. – Режим доступу: <http://www.wto.org>

² Капітоненко М. Г. Міжнародні конфлікти: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. Г. Капітоненко. — К.: Либідь, 2009. — 352 с.

³ Кременюк В. Современный международный конфликт: проблемы управления. Журнал теории международных отношений и мировой политики «Международные процессы» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intertrends.ru/one/005.htm>

⁴ Панова В. Современные западные исследования международного конфликта. Журнал теории международных отношений и мировой политики «Международные процессы» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intertrend.ru/seven/005.htm>

⁵ Черноудова М. С. Понятие конфликта в международном праве / М. С. Черноудова. // Московский журнал международного права. — 2005. — № 5. — С. 77–92.

⁶ Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ. 2000. — 551 с.

мана¹ та інших. Окремі аспекти проблематики суперечливих відносин у міжнародній торгівлі вивчали Бялий Ю.², Дубровіна О. А.³, Капелінський І. Ю.⁴, Смбалян А. С.⁵, Шнипко А. С.⁶ та ін. Зокрема, Бялий Ю. досліджує феномен торговельних воєн у історичному ракурсі, приділяючи увагу причинам їх виникнення і наслідкам. О. О. Дубровіна дослідила проблему зовнішньоторговельних протиріч, які виникають між країнами, визначила їх суть і причини в контексті співвідношення лібералізації і протекціонізму у теорії і практиці світової торгівлі. І. Ю. Капелінський у своїй кандидатській дисертації основну увагу зосередив на дослідженні питань формування міжнародних механізмів розв'язання конфліктів на світовому ринку, в тому числі, і механізму СОТ. А.С. Смбалян детально проаналізував практику розв'язання суперечок у ГАТТ/СОТ на основі вивчення текстів доповідей третейських груп та Апеляційного органу за період 1952–2005 рр. А.С. Шнипко дослідив проблематику економічних воєн і виділив торговельну війну як специфічний різновид економічної війни.

Не зважаючи на те, що історії відомі чисельні міжнародні торговельні суперечки, проблема формування парадигми суперечливих відносин у міжнародній торгівлі і досі залишається актуальною. У незначній кількості наявних наукових робіт висвітлюються лише окремі аспекти цієї проблемної області. У роботах автора даної статті, опублікованих раніше,⁷ була зроблена спроба окреслити концептуальну модель міжнародної торговельної суперечки, визначити її структуру, виявити детермінанти (причини, суб'єкти, учасників, об'єктне поле, просторові масштаби, рівень інтенсивності, тривалість, методи врегулювання, наслідки тощо). Проте нові тенденції у світовій економіці, спричинені, з одного боку, нарощуванням глобалізаційних процесів, а з іншого, серйоз-

¹ Фельдман Д. М. Политология конфликта. Учебное пособие. — М.: Изд. Дом. «Стратегия», 1998. — С. 9 (199 с.).

² Бялий Ю. «Торговая война». Серия публикаций у газеті «Суть времени» у 2013 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.eot.su>.

³ Дубровіна О. А. Соотношение протекционизма и фритредерства во внешней торговле. Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / О. А. Дубровіна. — М., 2005. — 151 с.

⁴ Капелінський І. Ю. Причины возникновения конфликтов в процессе развития мировой торговли и формирование многосторонних механизмов их урегулирования : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / И.Ю.Капелінський. — М., 2004. — 153 с.

⁵ Смбалян А. С. Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО: избранные решения (1952—2005). / А. С. Смбалян. — М.: Волтерс Клувер. — 344 с.

⁶ Шнипко А. С. Экономические войны: истоки, формы, цели, проблемы, перспективы. / А. С. Шнипко. — К.: Генеза, 2007. — 376 с.

⁷ Гордєєва Т. Ф. Детермінанти конфліктних ситуацій у міжнародній торгівлі // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. — К.: КНЕУ, 2011. — Вип. 25. — С. 276—285; Гордєєва Т. Ф. Сучасна концепція міжнародних торговельних суперечок. Вчені записки: зб. наук. праць. — К.: КНЕУ, 2012. — Вип. 14. — Ч. 2. — С. 196—202.

ними кризовими явищами, які виникають періодично, зумовили потребу подальшого дослідження і визначили мету статті – виявити і вивчити нові риси, яких набула сучасна парадигма міжнародних торговельних суперечок у результаті впливу означених факторів.

Підходи до інтерпретації категорій суперечливих торговельно-економічних відносин між країнами

До сьогоднішнього дня серед науковців і спеціалістів з міжнародних економічних відносин як в Україні, так і за її межами не склалося єдиного підходу до базових понять міжнародної конфліктології взагалі та конфліктології у сфері міжнародних торговельно-економічних відносин, зокрема. В науковій і публіцистичній літературі з питань міжнародних торговельних відносин поряд з терміном «торговельна суперечка» на паритетних засадах застосовується термін «торговельний конфлікт». Крім того, останнім часом появу будь-яких проблем у торговельних стосунках між країнами в інформаційному просторі часто означають терміном «торговельна війна». Причому автори доволіно, на свій розсуд, обирають той чи той термін, незважаючи на специфіку зазначених категорій і фактично отожднюють їх. Проблема необхідності розрізнення вказаних термінів у літературі піднімалася рідко та ніколи не розв'язувалася. Тим не менше, на думку автора, кожний із зазначених термінів має певну специфіку і його застосування має бути пов'язано з відповідними характерними ознаками феномену, що досліджується.

Перш за все, необхідно чітко визначити зміст, який вкладається у поняття: суперечлива ситуація, суперечка, конфлікт, війна та виявити критерії віднесення певного конкретного випадку порушення нормальних (безконфліктних) торговельних стосунків між країнами до відповідної категорії.

ООН і Світова організація торгівлі для позначення ускладнень у стосунках між державами віддають перевагу терміну «суперечка». Поняття «міжнародна суперечка» зазвичай використовується у міжнародному праві для позначення наявності нерегульованих питань, тертя, розбіжностей між державами, пов'язаних з різноманітними проблемами їх відносин. Одне з перших визначень поняття міжнародної суперечки, що найчастіше цитується в літературі, було сформульовано Постійною палатою міжнародного правосуддя (попередницею Міжнародного Суду ООН) у 1924 р.: «Суперечка – це розбіжність з

приводу певної норми права або факту, конфлікт правових думок або інтересів між двома особами»¹. У сучасній теорії склалося єдине розуміння змісту цього поняття, яке ґрунтується на практиці Міжнародного Суду, який під міжнародною суперечкою розуміє конфлікт правових поглядів, що об'єктивно існує до початку розгляду справи. Проте наявність розбіжностей і протиріч між державами, як це зазначалося у визначенні, ще не є суперечкою. Для того, щоб розбіжність або протиріччя перетворилися на суперечку між країнами, вони повинні бути об'єктивно виражені в офіційних діях, принаймні однієї з них.² Стан відносин між країнами вважається суперечкою лише у тому випадку, коли певні дії одної сторони сприймаються контрагентом як такі, що створюють загрозу країні в певній сфері її життєдіяльності і викликають занепокоєння та претензії до першої сторони, але остання не зважає на це. Використання терміну «спір»³ є правомірним з позицій сучасного міжнародного права, тому, що саме цей термін зазначений у положеннях Глави VI «Мирне вирішення спорів» (статті 33–38) і Глави VII «Дії у відношенні загрози миру, порушень миру й актів агресії» (статті 39–51) Статуту ООН⁴.

Ситуація, яка може призвести до підвищення напруги у міжнародних відносинах і викликати суперечку, але при цьому розбіжність інтересів держав не супроводжується взаємним пред'явленням претензій, у Статуті ООН (ст. 34) позначається терміном «суперечлива ситуація».

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.⁵

Термін «конфлікт» часто використовується у міжнародних економічних відносинах як синонім терміну «суперечка». За підрахунками російського конфліктолога Д. М. Фельдмана іс-

¹ The Mavrommatis Palestine Concessions. August 30th. 1924 // Publications of the Permanent Court of Justice. Series A. № 2. P. 11. (— 37 p.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.icj-cij.org/cijwww/cdecisions/ccpij/serie_A/A_02/06_Mavrommatis_en_Palestine_Arret.pdf

² Міжнародне право: Навч. посібник / За ред. М. В. Буроменського. — К.: Юрінком Інтер, 2006. — С. 236.

³ Тут і далі автор вважає терміни «спір» і «суперечка» ідентичними.

⁴ Шевченко А. С. Міжнародний спір, його правова природа та мирне вирішення за допомогою арбітражу. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2012. — № 5. — С. 143 — С. 142—144.

⁵ Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. — К.: КНЕУ, 2003. — С. 410—411. — 660 с.

нує понад 70 визначень конфлікту.¹ Складність єдиного визначення конфлікту у міжнародному праві пов'язана з неоднозначністю його застосування у різних наукових дисциплінах і наявністю численних близьких за значенням понять, як от: сутичка, боротьба, суперечка, агресія, колізія тощо.

М. Г. Капітоненко, досліджуючи проблему наукового визначення міжнародного конфлікту, виходить з того, що феномен конфлікту нерозривно пов'язаний із протиріччями. Основна відмінність між протиріччям і конфліктом полягає в суб'єктивному характері останнього на противагу об'єктивно-суб'єктивним проявам першого. Протиріччя можна побачити між будь-якими елементами матеріального і нематеріального світу. В цьому проявляється об'єктивність протиріч, їх «вічний» характер. Конфлікт не тотожний протиріччям, оскільки він означає взаємодію суб'єктів. Ця взаємодія ґрунтується на протиріччях, але самого лише протиріччя або навіть системи протиріччя не достатньо для виникнення конфлікту. Під суб'єктами конфлікту зазвичай розуміють його безпосередніх учасників, які роз'єднані несумісними інтересами та цінностями. Конфлікт має дуалістичну природу, оскільки він існує як у свідомості, так і у діях учасників².

Особливістю міжнародного конфлікту є те, що він виникає за участі двох чи кількох міжнародних акторів і має міжнародно-політичні наслідки. Історично склалося так, що найчастіше міжнародний конфлікт набирає форми війни, внаслідок чого ці два поняття часто ототожнюють³.

У філософії конфлікт трактується як «граничний випадок загострення протиріччя»⁴. Російські дослідники А. Я. Анцупов та А. І. Шипилов розуміють конфлікт як сутичку протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій, думок або поглядів опонентів чи суб'єктів взаємодії⁵.

Характерним для більшості визначень конфлікту є акцент на високому рівні загострення існуючого між сторонами протиріччя.

До прийняття Статуту ООН застосування терміну «конфлікт» і суміжних понять було довільним. Не було єдності й у перекладі їх з однієї мови на іншу. Офіційною мовою перших конвенцій у сфері мирного врегулювання конфліктів була фра-

¹ Фельдман Д. М. Политология конфликта. Учебное пособие. — М.: Изд. Дом. «Стратегия», 1998. — С. 9 (199 с.).

² Капітоненко М. Г. Міжнародні конфлікти: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. Г. Капітоненко. — К.: Либідь, 2009. — С. 9—10. — 352 с.

³ Там само. — С. 12—13.

⁴ Философская энциклопедия. — Т. 3. — М.: Советская энциклопедия, 1964. — С. 55.

⁵ Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 2000. — С. 80. — 551 с.

нцузький, англійський і російський переклади текстів не були аутентичними, терміни обиралися сторонами на свій розсуд. У Статуті ООН французька, англійська та російська версії наразі є автентичними, замість терміну «конфлікт» використовується більш «м'який» термін «суперечка»: *diffrend* (фр.), «*dispute*» (англ.), спор (рус.). Проте в усіх документах ООН немає чіткості щодо співвідношення термінів «суперечка» і «конфлікт»¹.

Конфлікти можуть протікати не тільки у мирному руслі, але й із застосуванням сили та використанням зброї. Не довести суперечку між країнами до конфлікту – завдання політиків. Розробники міжнародно-правових актів поступово відійшли від поняття «конфлікт», намагаючись таким чином акцентувати увагу на розв'язанні суперечок ще до їх граничного загострення. Л. М. Ентін зазначає, що нормальними та природними для міжнародних стосунків є лише протиріччя. Розв'язувати їх через міжнародний конфлікт не тільки не обов'язково, але й шкідливо, неприпустимо. Перетворення протиріч у конфлікти свідчать про низький рівень політичної культури, невміння або небажання домогтися розв'язання протиріч цивілізованими засобами, які були зафіксовані ще у конвенціях про мирне розв'язання міжнародних сутічок 1899 і 1907 рр.²

На думку А. С. Шевченка, який досліджував співвідношення понять «спір» і «конфлікт» у міжнародному праві, поняття «міжнародний спір» відрізняється від поняття «міжнародний конфлікт», перетворення міжнародного спору в міжнародний конфлікт залежить від ступеня інтенсифікації протиріч і конфліктності в поведінці сторін. Грань між міжнародним спором і конфліктом визначається наявністю або відсутністю конфліктної поведінки сторін у формі активної протидії або зіткнення (озброєного або неозброєного)³.

Застосування терміну «конфлікт» у міжнародному праві має відповідати ситуації граничного загострення існуючих протиріч, що проявляються у поведінці сторін. Поняття «суперечлива ситуація» та «міжнародна суперечка» не можна ототожнювати з поняттям «конфлікт». Можливість перетворення їх на конфлікт залежить від ступеня інтенсивності протиріч і поведінки сторін.

¹ Черноудова М. С. Понятие конфликта в международном праве / М. С. Черноудова // Московский журнал международного права. 2005. — № 5. — С. 81—82. — С. 77—92.

² Ассоциация теории и моделирования международных отношений. Международные исследования. — М., 1991. — № 1—2 (5). — С. 16. Цит. по.: Егоров С. А. Вооруженные конфликты и международное право. ДА МИД России. — М., 2003. — С. 22.

³ Шевченко А. С. Міжнародний спір, його правова природа та мирне вирішення за допомогою арбітражу // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2012. — № 5. — С. 143. Автор посилається на джерело: Камаровский Л. А. Гаагская мирная конференция 1899 года. — М.: Типография Г. И. Простакова, 1905 г. — 63 с. — С. 142—144.

Термін «війна» також не має одного загально визнаного визначення. До початку ХХІ ст. цим словом зазвичай позначався конфлікт між політичними утвореннями (державами, племенами, політичними угрупованнями тощо), що відбувається у формі збройного протистояння, бойових дій між їх збройними силами. Так, дослідники Гайдельбергського Інституту з вивчення міжнародних конфліктів (Німеччина) визначають війну як форму силового вирішення конфлікту найвищого ступеня інтенсивності, в якій протягом певного часу систематично застосовується сила, сторони використовують засоби відповідно ситуації, руйнації, як правило, суттєві¹. Серед зарубіжних дослідників такі війни отримали визначення як «класичні». За останню третину ХХ ст. поняття «війна» було поступово замінено поняттям «конфлікт». Війна почала розглядатися як один з підвидів ширшого феномену – конфлікту².

У Практичному словнику гуманітарного права стверджується, що слово «війна» більше не застосовується у сучасному міжнародному праві³, воно замінено терміном «збройний конфлікт». ООН також рекомендувала замість слова «війна» застосовувати словосполучення «збройний конфлікт».

Спираючись на статистику, сучасні дослідники висловлюють думку, що класичну міждержавну війну можна вважати застарілим явищем⁴. За оцінками Гайдельбергського інституту з вивчення міжнародних конфліктів, у період з 1945 р. до 2000 р. до категорії «класичних» можна віднести лише близько 15 % (у 2001 р. – 6,5 %) воєн⁵. Наразі проблема «класичних» конфліктів між державами, які були властиві міжнародним відносинам протягом тривалого періоду (з часів укладання Вестфальського миру у 1648 р.), стала набувати другорядного значення. На перший план починають виходити конфлікти внутрішньодержавні, а також нові загрози від транснаціонального тероризму і міжнародної організованої злочинності. Проте у ХХІ ст. серйозного значення набувають проблеми виснаження життєво важливих ресурсів, стан екосередовища, жорстока конкуренція на глобальних ринках тощо. В умовах сучасної глобальної економічної систем для наро-

¹ Офіційний WEB-сайт Гайдельбергського Інституту з вивчення міжнародних конфліктів (Німеччина) – Режим доступу: http://www.hiik.de/de/index_d.htm

² Панова В. Современные западные исследования международного конфликта. Журнал теории международных отношений и мировой политики «Международные процессы» <http://www.intertrend.ru/seven/005.htm>.

³ Буше-Сольнье Ф. Практический словарь гуманитарного права / пер. с фр. — М.: Издательство «МИК», 2004. — С. 81. — 552 с.

⁴ Coming Conflicts: Interstate War in the New Millennium // Harvard International Review (Cambridge) Summer 2001. — № 23. — P. 42—46.

⁵ Офіційний WEB-сайт Гайдельбергського Інституту з вивчення міжнародних конфліктів (Німеччина) – Режим доступу: http://www.hiik.de/de/index_d.htm

щування добробуту у країн, як правило, не виникає необхідності територіальної експансії, а на перший план висувається потреба захоплення нових товарних ринків та утримання наявних. Реалізація цієї потреби здійснюється шляхом застосування країнами різноманітних засобів торговельних політик, що іноді викликає невдоволення торговельних партнерів і відповідно провокує той чи інший ступінь напруги у відносинах з ними і може призвести до суттєвих економічних втрат одного чи навіть обох контрагентів.

Сьогодні термін «війна» частіше застосовується у сполученні із словами економічна, торговельна, енергетична, інформаційна тощо. Причому автори, що використовують подібні словосполучення, не зважають на характер та інтенсивність напруги, що виникає у стосунках між країнами. Торговельною війною часто називають будь-які незначні негаразди, що виникають між державами у взаємній торгівлі. Так, погроза з боку однієї країни на адресу іншої застосувати жорсткі засоби торговельної політики вже оголошується торговельною війною, хоча насправді це може бути лише спроба тиску на торговельного партнера з метою примусити його прийняти необхідні для першої країни рішення.

На думку автора, кожний із розглянутих термінів має відповідати певному рівню інтенсивності напруги у відносинах між країнами, ступеню погіршення умов торгівлі однієї сторони чи всіх та економічними втратами. Тому, терміни для позначення стану суперечливих відносин, залежно від їх сутності, можна проранжувати за зазначеними критеріями (рис. 2).

Кожна категорія суперечливих торговельних відносин між країнами ідентифікується набором притаманних їй характеристик (табл. 1):

1) суперечлива ситуація у торгівлі – наявне протиріччя та відповідна напруга у відносинах країн, матеріальних втрат чи погіршення умов у торгівлі поки немає, найсприятливіша ситуація для врегулювання відносин;

2) торговельна суперечка – наявна напруга у відносинах, пов'язана із матеріальними втратами, спричиненими заходами, заподіяними одною країною, що погіршують умови торгівлі іншої (або інших), потребує врегулювання;

3) торговельний конфлікт – високий рівень напруги у відносинах, пов'язаний з матеріальними втратами, спричиненими заходами, що заподіяні обома сторонами одна одній, потребує врегулювання;

4) торговельна війна – найвищий ступінь напруги у відносинах між країнами, пов'язаний з використанням інтенсивних заборонних заходів торгової політики (ембарго, економічна

блокада, бойкот тощо), що можуть призвести до великих матеріальних втрат країни, проти якої вони були заподіяні.

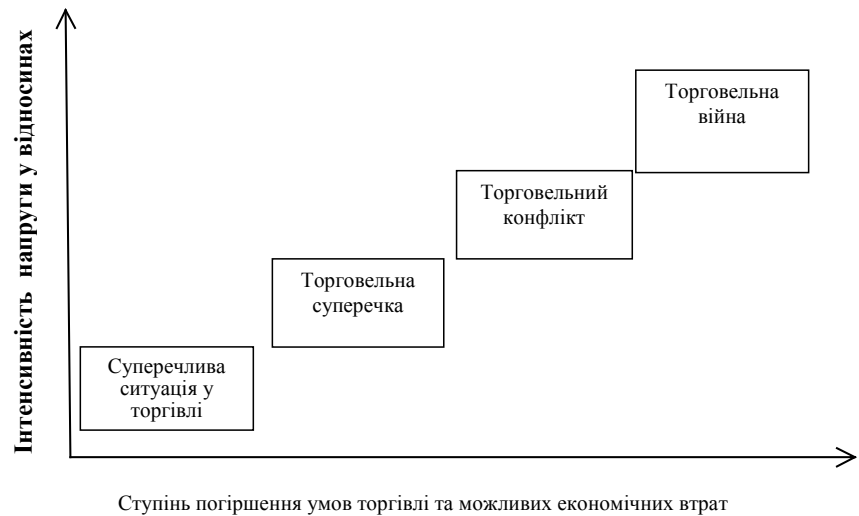


Рис. 2. Терміни, що означають характер суперечливих відносин у торгівлі між державами залежно від інтенсивності напруги та можливих економічних втрат

Таблиця 1

**ІНТЕНСИВНІСТЬ ХАРАКТЕРИСТИК
СУПЕРЕЧЛИВИХ ВІДНОСИН У ТОРГІВЛІ
МІЖ КРАЇНАМИ**

Тип суперечливих відносин між країнами	Наявність протиріччя між країнами	Інтенсивність напруги у відносинах між країнами	Погіршення умов торгівлі та/або матеріальні втрати у торговельного партнера	Погіршення умов торгівлі та/або матеріальні втрати в країні, що стала ініціатором суперечливих відносин	Управління суперечливими відносинами
Суперечлива ситуація у торгівлі	+	+	-	-	Міжурядові переговори, консультації
Торговельна суперечка	+	++	+	-	ОРС ¹ СОТ + виконання рішення. Міжнародні комерційні арбітражні суди

¹ Орган з розв'язання суперечок СОТ, у якому розглядаються скарги країн, чії переваги від торгівлі були погіршені в результаті застосування країною – торговельним партнером заходів торговельної політики, що порушують укладені домовленості.

Закінчення табл. 1

Тип суперечливих відносин між країнами	Наявність протиріччя між країнами	Інтенсивність напруги у відносинах між країнами	Погіршення умов торгівлі та/або матеріальні втрати у торговельного партнера	Погіршення умов торгівлі та/або матеріальні втрати в країні, що стала ініціатором суперечливих відносин	Управління суперечливими відносинами
Торговельний конфлікт	+	+++	++	++	ОРС СОТ або міжнародні комерційні арбітражні суди + невиконання рішення + скарга + застосування відповідних заходів
Торговельна війна	+	++++	++++	(++)	ОРС СОТ Політичні рішення щодо припинення на рівні голів держав та/або міжнародних організацій

Примітка: 1) «+» – індикатор наявної характеристики (кількість «+» означає інтенсивність характеристики, «(++)» – можливість позитивного значення характеристики; 2) «-» індикатор відсутності характеристики

Використання терміну «торговельна війна» є більш зручним і адекватним в умовах, коли йдеться про очевидний факт бажання одної із сторін торговельних відносин потіснити зарубіжних конкурентів на власному ринку або збільшити свою присутність чи утримати «завойовану» позицію на одному чи декількох зарубіжних ринках. Можливо, саме тому наразі і деякі науковці, і фахівці міжнародних відносин, і політики застосовують термін «торговельна війна» незалежно від ступеня інтенсивності напруги між країнами для позначення наявності суперечливих відносин між країнами у міжнародній торгівлі.

Еволюція об'єктів міжнародних торговельних суперечок в історичному контексті

Одною з основних причин виникнення торговельної суперечки між країнами є порушення двосторонніх, регіональних або глобальних домовленостей однією із сторін, що спричиняє втрату або зменшення переваг іншої сторони торговельної угоди. Історичний аналіз природи походження міжнародних торговельних суперечок дозволив виділити такі їх типи (залежно від мотиву поведінки ініціатора суперечки):

– протекціоністські (захист внутрішнього ринку від імпорту та/або створення сприятливих умов для закордонної діяльності національних виробників);

- політичні (невдоволення внутрішньою і зовнішньою політикою певних держав, територіальні претензії тощо);
- ідеологічні (несумісність систем цінностей, які домінують у суспільствах країн, наприклад, комуністичні, ліберальні, консервативні, націоналістичні тощо);
- екологічні (пов'язані із порушенням норм дотримання екологічної рівноваги в різних середовищах, зокрема: надр, водних, повітряних тощо) та ін.

Об'єктом міжнародної торговельної суперечки є певний аспект торговельних стосунків, відносно якого інтереси сторін є несумісними, і ситуація, що складається при цьому, не може одночасно задовольняти торговельних партнерів. Як правило, міжнародна торговельна суперечка виникає внаслідок застосування однією із сторін певного заходу своєї внутрішньої або зовнішньої економічної політики, що дискримінує іншу сторону торговельних відносин (компанії, держави, інтеграційні угруповання тощо) у конкретній галузі економіки. В зв'язку з цим, виникає складний об'єкт суперечки, що містить у собі: 1) захід внутрішньої чи зовнішньої економічної політики одного торговельного партнера, що дискримінує іншого; 2) галузь економіки країни, яка зазнає економічних втрат (наприклад, зменшення обсягів експорту чи імпорту товарів або послуг) у результаті неправомірних дій з боку її торговельного партнера. В окремих випадках об'єкт торговельної суперечки може бути багатомірним¹.

Феномен міжнародних торговельних суперечок відомий з давніх давен. Започаткування та розвиток міжнародної торгівлі за умов суперництва між країнами за ринки збуту, що постійно загострювалося, спричиняли жорстокі торгіві, а часто і збройні конфлікти. Для захисту своїх власних ринків від товарів зарубіжних конкурентів і зміцнення позицій на закордонних ринках країни використовували найрізноманітніші методи: від дипломатії до військових інтервенцій.

Разом із розвитком міжнародної торгівлі еволюціонували і методи боротьби за місце у світовій торгівлі, причому, якщо спочатку саме сила і зброя були основними засобами досягнення переваг у міжнародній торгівлі, то з часом (XX ст.) країни усвідомили доцільність незастосування сили у міжнародних відносинах і використання мирних засобів досягнення своїх цілей на світовому ринку, що було зафіксовано у документах ООН у 1945 р.

¹ Гордєєва Т. Ф. Сучасна концепція міжнародних торговельних суперечок // Вчені записки: зб. наук. праць. — К.: КНЕУ, 2012. — Вип. 14. — Ч. 2. — С. 200.

За часів Стародавньої Греції для підтримки власної торговельної експансії чи обмеження сторонньої конкуруючі міст-держави використовували збройні сили або погрози збройними силами. Найвідомішими епізодами застосування зброї у якості інструменту просування національних інтересів і реалізації торговельних амбіцій були:

– Навігаційний акт 1651 р., прийнятий англійським урядом, який надавав право вивезення товарів із своїх колоній тільки англійським судам і спричинив три англо-голландські війни¹,

– «бостонське чаювання» у 1773 р., коли англійський уряд скасував мито на ввезення чаю у свої колонії у Північній Америці англійською «Ост-Індською компанією», в результаті чого розпочалася антиколоніальна боротьба²,

– опіумні війни XIX ст. у Китаї, розв'язані Англією, за підтримки Франції та США. Як наслідок Китай був вимушений підписати Нанкінський договір (1842 р.), у результаті для англійської торгівлі відкривалися п'ять китайських портів, встановлювалося вигідне для Великобританії ввізне і вивізне мито, о. Сянган (Гонконг) переходив у владування Великобританії³.

Великобританія, як світовий промисловий і торговельний лідер у XIX ст., постачала на світовий ринок майже половину світового виробництва промислової продукції, проводила жорстку торгову політику проти своїх конкурентів (Франції, Швеції, Німеччини та ін.) адресними торговими санкціями, у тому числі повними або частковими ембарго чи винятками з принципів вільної торгівлі для певних товарів. У цей період держава намагалася захистити свої національні ринки високими імпортними тарифами (середній рівень імпортного мита становив на той час 35–45 %).⁴

Проте не тільки законні методи використовували країни для експансії на зарубіжних ринках. Так, на початку XX ст. Німеччина для витіснення Великобританії із провінцій Персії таємно ввозила у великих обсягах на територію Персії через Туре-

¹ Harper L. The English navigations laws. N.Y., 1939. (repr. 1964) [Електронний ресурс]. TheFreeDictionary.- Режим доступу: <http://encyclopedia2.thefreedictionary.com/1651+Navigation+Act> Навігаційний акт дійсно сприяв розвитку англійської морської торгівлі у ті часи, коли торгівля і флот Англії знаходились у початковому стані і потребували протекціоністських заходів. Коли Англія досягла високих позицій у торгівлі, акт у 1849 р. був відмінений. А.Сміт, хоча і вважав Навігаційний акт несприятливим для зовнішньої торгівлі, проте називав його наймудрішим урядовим актом, який мав велике політичне значення.

² Большая советская энциклопедия (в 30 т.). — М.: Советская энциклопедия, 1974. — Т. 3. — 592 с.

³ Там само. — Т. 17. — 699 с.

⁴ Бялий Ю. «Торговая война». Серія публікацій у газеті «Суть времени» у 2013 р. — С. 7. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.eot.su>.

ччину або морем товари, на яких ставилися товарні знаки турецьких або перських фірм.

Зростання економічної потужності Німеччини викликало занепокоєння промислово-розвинутих країн (Англії, Франції та ін.), які намагалися всілякими методами загальмувати нарощування її торговельної експансії. Суперництво часто переходило у локальні збройні сутички.

Перша світова війна не тільки призвела до величезних людських та економічних втрат, але й різко скоротила світову торгівлю. Митні тарифи, які напередодні війни були дещо знижені, після війни знову різко зросли.

На початку 30-х років ХХ ст. розпочалася світова криза, яка призвела до подальшого скорочення міжнародних торговельних відносин. Розвинуті країни, що опинилися у тяжкому економічному стані, намагалися за допомогою міжнародної торгівлі поліпшити своє становище. Так, якщо у США митні збори у 1920-і роки складали у середньому 40 % від митної вартості імпорту, то у 1930 р. на законодавчому рівні був прийнятий, так званий, тариф Смута—Хаулі, який збільшив імпорнтні тарифи на велику кількість товарів до 64–65 %¹. Після цього загальне ввезення товарів у США впало з 4,4 млрд дол. у 1929 р. до 2 млрд дол. у 1931 р. Уряди європейських країн відповіли створенням своїх власних торговельних бар'єрів на шляху американських товарів. Крім того, країни, товари яких наштовхнулися на заборонні мита, не отримали доларової виручки, що, у свою чергу, не дозволило їм здійснити закупки у США. У результаті американський експорт скоротився з 5,3 млрд дол. у 1929 р до 2,3 млрд дол. У 1931 р. майже весь експорт з європейських країн був заблокований. Таким чином, процес торгівлі і платежів між Європою і США був підірваний. Це призвело до руйнівного ефекту для банківської системи спочатку європейських країн, а з 1931 р. і США. У результаті були зруйновані валютна система і система міжнародної торгівлі².

У ході Другої світової війни, країни, що брали в ній участь, зазнали великих господарсько-економічних руйнацій. На порядку денному гостро постала задача післявоєнної відбудови національних економік. Країни розуміли, без розширення зовнішньоторговельних зв'язків проблему відновлення вирішити буде неможливо.

¹ Бялий Ю. «Торговая война». Серія публікацій у газеті «Суть времени» у 2013 р. с. 8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eot.su>.

² Кизілов В., Сапов Г. Инфляция и её последствия / под ред. Е. Михайловской. — М.: РОО «Центр «Панорама», 2006. — С. 123—125.

У 1947 р. після тривалих переговорів (1944–1947 рр.), які мали на меті встановлення стабільного багатостороннього економічного порядку, 23-ма країнами було укладено Угоду з торгівлі і тарифів (ГАТТ). Хоча широкої угоди відносно масштабів лібералізації у більшості секторів міжнародної торгівлі не вдалося досягти, було визнано, що одностороння і дискримінаційна практика періоду між двома світовими війнами мала негативні наслідки для всіх сторін. Проголошені у ГАТТ принципи взаємності і відмови від дискримінації знайшли відображення у концепціях «найбільшого сприяння нації» та «національного режиму». Одним з головних принципів ГАТТ був принцип захисту внутрішнього ринку за допомогою мита, а не кількісних або адміністративних засобів. Під час першого раунду переговорів було знижено 45 тис. тарифів, які охоплювали на той момент близько 20 % світового товарообігу. Прийнятий пакет документів включав як перелік знижених тарифів, так і правила торгівлі між учасниками.

Прагнення країн в умовах зростання лібералізації міжнародної торгівлі не втрачати свої позиції на світовому ринку використання все нових і нових нетарифних методів регулювання торгівлі. Яскравим прикладом широкого і успішного застосування таких інструментів торгової політики можна вважати Японію. Асортимент засобів був досить різноманітним: від невідповідності імпортованого товару певним стандартам або японським традиціям – до нескінченних бюрократичних узгоджень та складностей ліцензування. А з 1970-х років почали з'являтися нові прийоми нетарифного обмеження імпорту: фітосанітарні, екологічні, невідповідності імпортованих товарів умовам безпеки споживача або охорони праці тощо.

На перших раундах багатосторонніх міжнародних переговорів обговорювалися питання зменшення тарифів, пізніше переговори охопили інші області, зокрема антидемпінг і нетарифні методи. На останньому (уругвайському) раунді (1986–1994 рр.) ГАТТ було створено СОТ, яка суттєво розширила сферу дії ГАТТ, охопивши її правилами торгівлю послугами та торгові аспекти прав інтелектуальної власності. Таким чином, система ГАТТ була адаптована до нових сучасних умов розвитку міжнародної торгівлі.

Проте створення СОТ не призупинило появу торговельних суперечок між державами. Посилення лібералізації міжнародної торгівлі шляхом зниження тарифів, з одного боку, сприяло глобалізаційним процесам у світовій економіці, а, з іншого боку, загострювало конкуренцію між країнами за ринки збуту. Країни, що розвиваються, найбільше страждають від лібералі-

зації, і хоча для них правилами СОТ передбаченні певні винятки у торгівлі з розвинутими країнами, тим не менше вони намагаються застосовувати різні нетарифні методи для захисту свого ринку і нарощування експорту, які б дозволяли їм обходити правила ВТО. Але не тільки країни, що розвиваються провокують міжнародні торговельні суперечки. Провідні розвинуті країни, являючись фактично ініціаторами торговельної лібералізації, в той же час намагаються різними способами, які не завжди є дозволеними правилами СОТ, підвищити конкурентоспроможність своїх виробників на глобальному ринку і знизити конкурентоспроможність своїх опонентів. Саме ці методи і створюють фундамент для виникнення торговельних суперечок. До вже «звичних» нетарифних методів таких, як методи торговельних політик (заходи із захисту внутрішнього ринку від імпорту і стимулювання експорту), методи, що не мають прямого відношення до торгових політик (наприклад, технічні стандарти), методи, пов'язані із забезпеченням безпеки продуктів харчування і захистом довкілля, різноманітні бюрократичні процедури додаються нові, більш завуальовані прийоми, зокрема:

- захист біорізноманіття (живих організмів у всіх їх проявах: від генів до біосфери)¹;
- організація протидії імпорту та нарощування експорту через держсектор, підтримка якого нормами СОТ не заборонена;
- експортне кредитування на пільгових умовах;
- зниження курсу національної валюти у порівнянні з її паритетом купівельної спроможності тощо².

Саме зниження курсу національної валюти є наразі одним з головних інструментів забезпечення міцних позицій для товарів деяких країн на глобальному ринку. Наприклад, Китай проводить політику заниженого курсу юаня вже багато років. У цьому його звинувачують США, ЄС та Японія. Американці заявляють, що курс юаня занижений на 15–30 %, натомість спеціалісти з китайської економіки вважають, що насправді курс юаня занижений у двічі.³

Еволюція об'єктів міжнародних торговельних суперечок прослідковується і в галузевому розрізі. Так, якщо у стародавні часи суперечки спалахували переважно через зіткнення інтересів виробників на ринках сировини, то із розвитком еконо-

¹ Johnson Michael. US-EU trade disputes: their causes, resolution and prevention, European University Institute, The Robert Schuman Centre for Advanced Studies, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iue.it/RSCAS/Research/Transatlantic/Johnson.pdf>, 2009.

² Бялий Ю. «Торговая война». Серія публікацій у газеті «Суть времени» у 2013 р. — С. 16. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.eot.su>.

³ Там само.

міки країн спектр галузей ставав усе ширше і ширше: від чорної металургії до виробництва текстильних виробів і продуктів харчування. Ринки високих технологій також не залишилися безконфліктними. Так, у 2008 р. спочатку США, а потім до них приєдналася і Японія, подали скаргу у СОТ на ЄС через тарифи, якими він обклав окремі види імпортової високотехнологічної продукції. США стверджували, що ці тарифи (вони становили 14 %) суперечать умовам угоди про інформаційні технології і фактично створюють бар'єр на шляху науково-технічного прогресу. ЄС, із свого боку, посилаючись на той самий прогрес, не визнав своєї провини. Він вважає, що в укладеній угоді немає чіткості з приводу типології технічних пристроїв, які підпадають під її дію, і виступає за внесення корективів у цю угоду¹.

Аналіз різноманітних торговельних суперечок свідчить, що які б конкретні приводи (захист довілля, турбота про здоров'я споживачів, ускладнення митних процедур у країні – торговельному партнері тощо) не зумовлювали поведінку сторін, у підсумку вони (приводи) відбивають їх інтереси, які у випадку суперечки виявляються несумісними чи протилежними.

Після укладання угод Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів залишився ряд питань, що потребували подальшого обговорення. Перші роки функціонування СОТ виявили, що між країнами-членами збереглися і продовжують зростати протиріччя, які потребують негайного вирішення. Суть протиріччя полягала у наступному: країни намагалися збільшити свою присутність на ринках торговельних партнерів, одночасно не поспішаючи лібералізувати свої в окремих секторах економіки. Причому така ситуація була характерною як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються. У 2001 р. був відкритий черговий раунд багатосторонніх торговельних переговорів (Доха-раунд) з метою врегулювання наявних проблем. Але під час переговорів протиріччя між різними групами країн проявилися особливо гостро. В розв'язанні ряду питань порядку денного (інвестування, конкурентна політика, сприяння торгівлі і прозорість державних закупівель, посилення захисту прав інтелектуальної власності, лібералізація ринків послуг) були зацікавлені розвинуті країни, а для країн, що розвиваються, була важлива інша група питань (лібералізація у сфері сільського господарства, міг-

¹ США открыли новый фронт в торговой войне с Евросоюзом. 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.rambler.ru/news/economics/19574101.html>

рація робочої сили та ін.)¹. У результаті глибоких суперечностей у процесі переговорів між учасниками у липні 2006 р. Доха-раунд був призупинений. Ситуація, що створилася, спричиняє загострення протиріч у торговельно-економічних відносинах між країнами. Невирішені питання на багатосторонніх переговорах мотивують розвинуті країни до порушення укладених у рамках СОТ угод, які, з їх точки зору, є недосконалими. В той же час країни, що розвиваються, об'єктивно не можуть виконати деякі укладені угоди і свідомо порушують правила СОТ, що викликають невдоволення торговельних партнерів як з числа розвинутих країн, так і країн, що розвиваються. У глобальній торговій системі все більшу роль починають відігравати регіональні і двосторонні угоди.

Суперечки та природа їх походження на сучасному етапі розвитку глобальної торгової системи

За історію існування міжнародної торгівлі відбулися численні торговельні суперечки. Тільки за період 1995–2013 рр. СОТ розглянула 467 суперечок між її членами. Держави мають різний досвід участі у таких суперечках. У табл. 2 представлено кількісну інформацію щодо участі країн-членів СОТ, що найчастіше були сторонами у торговельних суперечках протягом 1995–2013 рр.

Таблиця 2

ТОП-10 КРАЇН-ЧЛЕНІВ СОТ, ЯКІ БРАЛИ УЧАСТЬ У ТОРГОВЕЛЬНИХ СУПЕРЕЧКАХ ПРОТЯГОМ 1995–2013 р.р. ЯК ПОЗИВАЧІ І ЯК ВІДПОВІДАЧІ*

№	Країна-позивач	Кількість разів	№	Країна-відповідач	Кількість разів
1	США	106	1	США	120
2	ЄС	89	2	ЄС	74
3	Канада	33	3	Китай	31
4	Бразилія	26	4	Індія	22
5	Мексика	23	5	Аргентина	22
6	Індія	21	6	Канада	17
7	Аргентина	19	7	Японія	15
8	Японія	18	8	Республіка Корея	14
9	Республіка Корея	16	9	Мексика	14
10	Тайланд	13	10	Бразилія	14

*Сформовано автором на основі даних WTO – Режим доступу: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm

¹ Трофименко О.Ю. Доха раунд: последствия для развития современной международной торговой системы. // О.Ю.Трофименко // Вестник СПбГУ. – Сер. 5. – 2007. — Вып. 2. – С. 126.

Лідером за числом торговельних суперечок є США. Вони виступали стороною суперечки понад 200 разів, причому у 106-ти випадках у якості позивача (скаржника) та у 120-ти випадках – як відповідач. Другу позицію у рейтингу країн-позивачів і країн-відповідачів займає ЄС (89 – як позивач, 74 – як відповідач). Китай, як провідна країна у міжнародній торгівлі, за період членства у СОТ часто (31 раз) ставала об'єктом скарг з боку торговельних партнерів, натомість сам ініціював лише 10 скарг на своїх торговельних партнерів. Як видно з табл. 3, найбільше суперечок відбулося між США та ЄС. Ці суперечки у літературі отримали визначення – трансатлантичних.

Таблиця 3

КІЛЬКІСТЬ СУПЕРЕЧОК, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ ВЗАЄМНИМИ СКАРГАМИ КРАЇН, ЯКІ НАЙЧАСТІШЕ ЗВЕРТАЛИСЯ ДО СОТ ПРОТЯГОМ 1995–2013 рр.*

Позивач \ Відповідач	Відповідач									
	США	ЄС	Канада	Мексика	Японія	Південна Корея	Китай	Індія	Бразилія	Аргентина
США	x	19	5	6	6	6	15	6	4	5
ЄС	32	x	6	3	6	4	7	11	4	5
Канада	15	9	x	–	1	2	2	1	1	–
Мексика	9	3	–	x	–	–	4	–	–	1
Японія	8	1	2	1	x	–	2	–	1	–
Республіка Корея	10	3	–	1	2	x	–	–	–	–
Китай	9	3	–	1	–	–	x	–	–	–
Індія	8	7	–	–	–	–	–	x	1	–
Бразилія	10	7	3	1	–	–	–	–	x	1
Аргентина	5	5	–	–	–	–	–	–	1	x

*Сформовано автором на основі даних WTO – Режим доступу: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm

Обсяг двосторонньої торгівлі виключно товарами між ЄС і США у 2012 р. сягнув рівня понад 646 млрд дол. Країни є найбільшими торговельними партнерами у світі. Найбільші обсяги торгівлі між країнами характерні для машинобудування та високих технологій, фармацевтичних продуктів та автомобілів, а також оптичних, фото-, медичних приладів. Торгівля ЄС–США фокусується на праце- та капіталомістких секторах, що характеризуються ефектом масштабу та внутрішньогалузевою торгівлею. У минулому сільськогосподарські продукти ча-

сто були предметом торговельних суперечок. Зазвичай найбільше суперечок виникає у сферах споживчої та харчової безпеки, захисту довкілля та субсидування¹.

Майкл Джонсон, досліджуючи суперечки між ЄС і США, за період існування ГАТТ, а потім і СОТ виділяє такі їх різновиди²:

1) прямий протекціонізм (зловживання державними процедурами закупівлі, розробленими для захисту національних виробників від іноземної конкуренції);

2) прихований протекціонізм (зловживання національними стандартами або дискримінаційне застосування національного оподаткування для зниження конкурентоспроможності імпортованих товарів у порівнянні з вітчизняними);

3) розбіжність у питанні можливості застосування в особливих випадках погоджених правил і визначень;

4) спроби однієї країни нав'язувати іншій свої власні національні стандарти за кордоном, одним із способів: або шляхом екстериторіального накладання технічних стандартів на іноземну продукцію, або шляхом екстериторіального застосування національних регуляторних норм;

5) невдоволення однієї сторони порушенням правил режиму найбільшого сприяння (РНС) іншою стороною шляхом завищеного обмеження імпорту у порівнянні з третьою стороною (приклад, довготривала суперечка між деякими країнами та ЄС через порушення РНС у торгівлі бананами);

6) невдоволення однієї сторони тим, що торговельний партнер викривлює торгівлю шляхом субсидування окремих видів виробництв (субсидії у виробництві аеробуса у ЄС та аналогічні дії уряду США по відношенню до виробництва боїнгів);

7) невдоволення однієї сторони, тим, що країна – партнер з протекціоністською метою зловживає дозволенними СОТ антидемпінговими засобами;

8) прямі конфлікти у міжнародній торгівлі між національними регуляторними нормами та відповідними нормами права торговельного партнера, які відбивають інтереси певних спільнот.

За період існування ГАТТ між ЄС і США було зафіксовано 39 суперечок, які за природою відносилися до типів 1, 2, 3, 6, 7. Протягом існування СОТ США 19 разів позивалися у Орган з розв'язання суперечок СОТ на ЄС, відповідно ЄС 32 рази

¹ Škoba Laine . Principal EU-US trade disputes. European Union, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.library.ep.ec> — <http://libraryeuroparl.wordpress.com> (матеріал, підготовлений для Європейського парламенту)

² Johnson Michael. US-EU trade disputes: their causes, resolution and prevention, European University Institute, The Robert Schuman Centre for Advanced Studies, [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.iue.it/RSCAS/Research/Transatlantic/Johnson.pdf>, 2009.

скаржилося на США. Крім зазначених вище типів суперечок, що відбулися за часів ГАТТ, після 1995 р. з'явилися нові тенденції, а саме, певна кількість невдоволень стосувалася торгових заходів неекономічного походження (охорона здоров'я населення, невідповідність стандартам захисту довкілля, політичні або економічні відносини з третьою стороною тощо). Кілька суперечок між ЄС і США пов'язані із заборонаю ЄС використання гормону росту у виробництві яловичини, довготривалі преференції імпортерам бананів із залежних від ЄС країн і відмова від таких саме умов продавцям із Латинської Америки, субсидії експортерам промислової та сільськогосподарської продукції у США та субсидії ЄС на виробництво аеробусів тощо – це лише невеликий перелік суперечок різної природи походження.

Висновки

Проведений аналіз дозволив виявити нові тенденції, притаманні сучасній парадигмі міжнародних торговельних суперечок, а саме:

– останнім часом появу будь-яких проблем у торговельних стосунках між країнами в інформаційному просторі часто означають терміном «торговельна війна». На думку автора, у застосуванні того чи того терміну для позначення проблемних стосунків між країнами доречно керуватися загальноновизнаними нормами міжнародного права та критеріями, які дозволяють оцінити ступінь напруги стосунків між країнами, і на цій основі обирати один із можливих варіантів: суперечлива ситуація у міжнародній торгівлі, торговельна суперечка, торговельний конфлікт, торговельна війна;

– еволюція об'єктів міжнародних торговельних суперечок відбувається у двох напрямках відповідно до їх структури. По-перше, засоби торговельних політик країн, застосування яких спричиняє протиріччя між торговельними партнерами, розповсюджуються як імпорту, так і на експорт. До укладання угоди ГАТТ переважно використовувалися тарифні або кількісні засоби обмеження імпорту, іноді започатковувалися антидемпінгові розслідування. Лібералізація торгівлі, започаткована ГАТТ, шляхом зниження тарифів у взаємній торгівлі країн, спричинила пошук і широке застосування різноманітних (часто прихованих) методів нетарифного регулювання міжнародної торгівлі. Ними активно користуються для підвищення конкурентоспроможності власної продукції і обмеження доступу на

внутрішній ринок продукції іноземних конкурентів, як країни, що розвиваються, яким дійсно необхідно захищати свої ринки, так і розвинуті країни. По-друге, все більше галузей економік країн стають об'єктами суперечок. Наразі міжнародна торговельна суперечка може спалахнути, як на ринку якоїсь рідкісної сировини, так і на ринках сільськогосподарської, промислової, високотехнологічної продукції тощо;

– аналіз стану торговельно-економічних відносин у контексті суперечок показав, що міжнародні торговельні суперечки залишаються сталим феноменом сучасності. Найактивнішими учасниками міжнародних торговельних суперечок є США та ЄС, які у конкурентній боротьбі один з одним та іншими як розвинутими країнами, так і країнами, що розвиваються, користуються різноманітними інструментами торгових політик і створюють суперечливі ситуації на ринках найрізноманітнішої продукції. Причому, являючись ініціаторами лібералізації і рівних прав у торговельно-економічних стосунках, фактично проводять політику прихованого протекціонізму всіма доступними їм способами;

– неможливість дійти згоди на раундах багатосторонніх торговельних переговорів створюють передумови у глобальній торговельній системі для загострення суперечок між країнами та зміщення їх інтересу до двосторонніх і регіональних угод.

Список літератури

1. Анцупов А. Я., Шпилов А. И. Конфликтология: Учебник для вузов / А. Я. Анцупов, А. И. Шпилов. – М.: ЮНИТИ. 2000. – 551 с.
2. Большая советская энциклопедия. (в 30 т.). – М.: Советская энциклопедия, 1974.
3. Буше-Сольнье Ф. Практический словарь гуманитарного права / пер. с фр. / Ф. Буше-Сольнье. – М.: Издательство «МИК», 2004. – 552 с.
4. Бялий Ю. «Торговая война». [Электронный ресурс]: Серия публикаций у газеті «Суть времени» у 2013 р. / Ю. Бялий. – Режим доступу: <http://www.eot.su>.
5. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.
6. Гордєєва Т. Ф. Детермінанти конфліктних ситуацій у міжнародній торгівлі / Гордєєва Т. Ф. // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2011. – Вип. 25. – С. 276–285.
7. Гордєєва Т. Ф. Сучасна концепція міжнародних торговельних суперечок. / Гордєєва Т. Ф. // Вчені записки: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2012. – Вип. 14. – Ч. 2. – С. 196–202.

8. *Дубровина О. А.* Соотношение протекционизма и фритредерства во внешней торговле. Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / О. А. Дубровина. – М., 2005. – 151 с.
9. *Егоров С. А.* Вооруженные конфликты и международное право / С. А. Егоров. – М.: ДА МИД России. 2003.
10. *Капелинский И. Ю.* Причины возникновения конфликтов в процессе развития мировой торговли и формирование многосторонних механизмов их урегулирования : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / И. Ю. Капелинский. – М., 2004. – 153 с.
11. *Капітоненко М.Г.* Міжнародні конфлікти: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. Г. Капітоненко . – К.: Либідь, 2009. – 352 с.
12. *Кизилов В., Сапов Г.* Инфляция и её последствия / под ред. Е. Михайловской. – М.: РОО «Центр «Панорама», 2006. – С. 123–125.
13. *Кременюк В.* Современный международный конфликт: проблемы управления. [Электронный ресурс]: Журнал теории международных отношений и мировой политики «Международные процессы» // В. Кременюк. Режим доступа: <http://www.intertrends.ru/one/005.htm>
14. Міжнародне право: Навч. посібник / За ред. М. В. Буроменського – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 336 с
15. Офіційний WEB-сайт Гайдельбергського Інституту з вивчення міжнародних конфліктів (Німеччина). –Режим доступа: http://www.hiik.de/de/index_d.htm
16. Офіційний WEB-сайт Світової організації торгівлі. Режим доступа: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm
17. *Панова В.* Современные западные исследования международного конфликта. [Электронный ресурс]: Журнал теории международных отношений и мировой политики «Международные процессы» / В. Панова: Режим доступа: <http://www.intertrend.ru/seven/005.htm>.
18. *Смбатян А. С.* Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО: избранные решения (1952–2005). / А. С. Смбатян. – М.: Волтерс Клувер. – 344 с.
19. США открыли новый фронт в торговой войне с Евросоюзом. [Электронный ресурс]. 2008. Режим доступа: <http://finance.rambler.ru/news/economics/19574101.html>
20. *Трофименко О. Ю.* Доха раунд: последствия для развития современной международной торговой системы. / О. Ю. Трофимов. // Вестник СПбГУ. — Сер. 5. — 2007. — Вып. 2. — С. 125–131.
21. *Фельдман Д. М.* Политология конфликта: Учебное пособие. / Д. М. Фельдман. – М.: Изд. Дом. «Стратегия», 1998. – 199 с.
22. *Философская энциклопедия.* Т. 3. – М.: Советская энциклопедия. 1964.
23. *Черноудова М. С.* Понятие конфликта в международном праве / М. С. Черноудова // Московский журнал международного права. — 2005. — № 5. — С. 77–92
24. *Шевченко А. С.* Міжнародний спір, його правова природа та мирне вирішення за допомогою арбітражу / А. С. Шевченко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012, – № 5 – С. 142–144.
25. *Шныпко А. С.* Экономические войны: истоки, формы, цели, проблемы, перспективы / А. С. Шныпко. – К.: Генеза, 2007. – 376 с.

26. Coming Conflicts: Interstate War in the New Millennium // Harvard International Review (Cambridge) Summer 2001, № 23, p. 42-46.
27. Harper L. The English navigation laws. [Електронний ресурс]. – N.Y., – 1939.(repr. 1964) TheFreeDictionary. Режим доступу: <http://encyclopedia2.thefreedictionary.com/1651+Navigation+Act>
28. Johnson Michael. US-EU trade disputes: their causes, resolution and prevention, European University Institute, The Robert Schuman Centre for Advanced Studies, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iue.it/RSCAS/Research/Transatlantic/Johnson.pdf>, 2009. – 10 p.
29. Mansfield E. D., Pollins B. M. The Study of Interdependence and Conflict: Recent Advances, Open Questions, and Directions for Future Research // The Journal of Conflict Resolution. 2001. No 45 (6). P. 845.
30. Škoba Laine . Principal EU-US trade disputes. European Union, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.library.ep.ec> – <http://libraryeuroparl.wordpress.com>
31. Soysa I., Gleditsch N-P. The Liberal Globalist Case // Bjorn Hettne, Bertil Oden (eds.). Global Governance in the 21st Century: Alternative Perspective on World Order. Stockholm: Almqvist & Wiksell, 2002. P. 26–73.
32. The Mavrommatis Palestine Concessions. August 30th. 1924 // Publications of the Permanent Court of Justice. Series A. № 2. P. 11. (– 37 p.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.icj-cij.org/cijwww/cdecisions/ccpij/serie_A/A_02/06_Mavrommatis_en_Palestine_Arret.pdf

Стаття надійшла в редакцію 02.09.2013