

Яценко О. М.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
Ускова Д. С.
магістр
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Yatsenko Olha

*Doctor of Sciences (Economics), Professor,
Professor of International Trade and Marketing Department,
Kyiv National Economic University named after V. Hetman
Uskova Domenika
Master of Sciences (Economics),
Master's Degree in International Trade and Marketing Department,
Kyiv National Economic University named after V. Hetman*

СУЧАСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ТА ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ СУПЕРЕЧОК

Анотація. Визначено суть, місце і функції міжнародних торговельних суперечок у процесі формування міждержавних торговельних процесів. Досліджено суб'єктно-об'єкту характеристику конфронтації в міжнародній торгівлі, з'ясовано причини, форми, чинники впливу, світові тенденції, обґрунтовано теоретичні основи виникнення торговельних суперечок та їх можливе подальше поглиблення у стадію конфлікту чи війни. Розкрито категорії «торговельна суперечка», «торговельний конфлікт» та «торговельна війна», дано їх комплексну характеристику, що допомагає більш детально виявити основопричини виникнення конфронтацій між країнами та стадії їх розгорнення. Проаналізовано перелік торговельних суперечок у рамках Світової організації торгівлі в період із 1995 по 2019 р. Визначено найактивніші країни в проведенні та ініціюванні торговельних суперечок, до них входять США, ЄС, Канада як позивачі та США, ЄС, Китай як відповідачі.

Ключові слова: міжнародна торгівля, торговельна суперечка, міжнародний торговельний конфлікт, Світова організація торгівлі, ГАТТ, торговельна політика, імпорт, експорт, Орган вирішення спорів, позивач, відповідач.

Вступ та постановка проблеми. До характерних рис сучасної міжнародної торгівлі належать багато чинників, одним із них є боротьба двох протилежних тенденцій: лібералізації та протекціонізму. Глобальна торговельна система, збудована Світовою організацією торгівлі, спрямована на досягнення балансу інтересів учасників міжнародних торговельних відносин засобом забезпечення раціонального співвідношення лібералізації і протекціонізму, за якого вигоди країн від міжнародної торгівлі є найбільш результативними. Порушення даного балансу спричиняє дискримінацію національних торгово-економічних інтересів тієї чи іншої країни з боку порушника, звідси й виникають суперечливі ситуації між країнами, котрі переростають у торговельні конфлікти, а подекуди і війни. Яскравим прикладом останніх років є відносини США та Китаю. Не менш гучними залишаються конфліктні стосунки між Україною та Росією. Саме це зумовило логіку і мету дослідження. Актуальність цієї проблеми полягає у тому, що з розвитком міжнародної торгівлі зростає ескаляція конфліктів, які призводять до суттєвих економічних і торговельних утрат її учасниками та ускладненням міждержавних відносин. Системне дослідження процесів міжнародного торговельного конфлікту є важливим і своєчасним як із теоретичного, так і з практичного погляду, що й визначило тему роботи та її мету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання торговельного конфлікту виявилось неабияк актуальним серед провідних економістів та науковців України та інших країн світу, серед яких: А. Поручник, Я. Столяр-

чук, О. Шнипко, М. Серпухов, М. Капітоненко, В. Кременюк, В. Панова, А. Анцупова, А. Шипілова, М. Рачинський, В. Хомяков, О. Шаров, Дж. Перкінс, Е. Мансфілд, Б. Поллінс, А. Сьмбатян та ін. Методи ведення торговельних війн розглядали такі вчені, як Т. Гордєєва, О. Пуригіна, А. Духневич; наслідки торговельних війн проаналізовано В. Золотарьовим, Ю. Бялим, Л. Скобою, М. Джонсоном.

Однак у сучасному середовищі дослідників, аналітиків та експертів увага, як правило, концентрується на дослідженні методів ведення конфлікту міжнародних торговельних відносин у цілому, а причини та наслідки виникнення залишаються малодослідженими, тому системний аналіз процесів міжнародного торговельного конфлікту є важливим і своєчасним як із теоретичного, так і з практичного погляду, що й визначило тему наукової роботи та її мету.

Метою даної роботи є виявлення та характеристика ступеню погіршення міжнародних торговельних відносин, виявлення форм торговельних конфронтацій, їх суб'єктів; класифікація детермінантів конфліктної ситуації між країнами – учасницями торговельних відносин; обґрунтування теоретичних основ торговельних суперечок та їх мотивів, подальшого можливого поглиблення у стадію конфлікту чи війни; прогнозування їх наслідків для суспільства та світової економіки.

Результати дослідження.

Міжнародна торгівля є невід'ємною частиною міжнародних економічних відносин та може реалізовуватися посередництвом торговельного обміну як засіб політичного та економічного тиску країн. Коли одна держава

оцінює економічну політику іншої держави як несприятливу й уживає відповідних заходів, розпочинається торговельна суперечка, а згодом і війна.

За ступенем погіршення суперечливих/конфліктних відносин у міжнародній торгівлі залежно від інтенсивності напруги між державами та можливих економічних утрат поділяють: суперечлива ситуація у торгівлі, торговельна суперечка, торговельний конфлікт, торговельна війна. Розглянемо їх детальніше (на рис. 1) [1, с. 110–111].

Для захисту вітчизняних ринків від товарів зарубіжних конкурентів і зміцнення своїх позицій як конкурентоспроможної держави країни використовували різні форми впливу – від дипломатичних до військових інтервенцій. Погоджуючись із В. Золотарьовим, виділяють такі форми торговельної війни [2]: «відкриття ринків», що характеризується захопленням ринків інших країн силовими методами задля їх закриття; торговельна війна як засіб політичного тиску – використання торговельних та економічних важелів задля досягнення політичних цілей; «кредитування» країною-експортером країни-імпортера, що має на меті надання позички під зобов'язання купівлі продукції, що позбавляє країну-кредитора від конкуренції та створює економічну залежність від неї; війна девальвацій власної валюти для заохочення експорту; субсидування – приховане дотування експортерів через надання податкових пільг, пільгових умов страхування та позик за ставкою нижче ринкової і тарифна, котра має на меті маніпуляцію країною-суперником за допомогою імпортерів та експортних тарифів. Довповнено і систематизовано авторами дві форми: інструменти – тарифні, нетарифні методи регулювання, методи захисту національних ринків (винятки СОТ, антидемпінгові заходи) тощо; механізми вирішення спорів – вирішуються через звернення до Органу вирішення спорів СОТ чи арбітражного суду.

Сукупність цих форм покликана захищати економіку суб'єкта, спроможного до активних протидій іншим суб'єктам. Або будь-яка дія, спрямована на захист власних економічних інтересів та вітчизняного виробництва, автоматично виступає проти економіки конкуруючої країни. Або ж у разі коли дії послаблюють економіку опонента, то зміцнюється власна економіка.

До основних засобів ведення торговельних конфліктів можна віднести: визначення групи «чуттєвих» товарів та введення стосовно них заборонених чи надмірно високих митних ставок; уведення економічних санкцій проти певної країни у вигляді заборони ввезення певних груп товарів; уведення ліцензованого імпорту проти певних груп товарів; уведення експортних субсидій та пріоритетних галузей вітчизняного виробництва; введення особливого режиму стандартизації та сертифікації товарів; уведення особливих санітарних та фітосанітарних норм; обмеження або заборона участі іноземних компаній та фізичних осіб у купівлі землі, нерухомості або ж в акціонуванні так званих природних монополій та ін.

Під суб'єктами прийнято вважати сторони міжнародних торговельних відносин, тобто одна сторона конфлікту або одразу обидві спричиняють дії, що зашкоджують торговельному опоненту. До суб'єктів відносять держави, компанії, інтеграційні угруповання або міжнародні організації. Учасниками зазвичай називають треті сторони, що залучаються до конфліктних відносин на певній фазі її протікання та мають мету її розв'язати.

Торговельні конфлікти спонукають до виявлення детермінантів, що визначають окремі грані характеру міжнародних торговельних конфліктів, які згодом можуть використовуватися як критерії класифікації. Головні детермінанти міжнародної торговельної конфліктної ситуації між країнами – торговельними партнерами продемонстровано в табл. 1 [3, с. 276–285].

За історію існування міжнародної торгівлі відбулася велика кількість торговельних суперечок. Лише за період 1995 р. – дотепер СОТ було розглянуто 582 суперечки між країнами-членами. Держави мають різний досвід участі у таких суперечках: як країни-позивача і країни-відповідача. Природно, що держави, з огляду на свою могутність, використовують у конфліктах значно більше методів досягнення цілей, аніж держави, що належать до нижчого рангу в неформальній міжнародно-політичній ієрархії. Кількісну інформацію щодо участі країн – членів СОТ, що найчастіше приймали участь у торговельних суперечках протягом 1995 р. – до жовтня 2019 р., подано в табл. 2 [4].

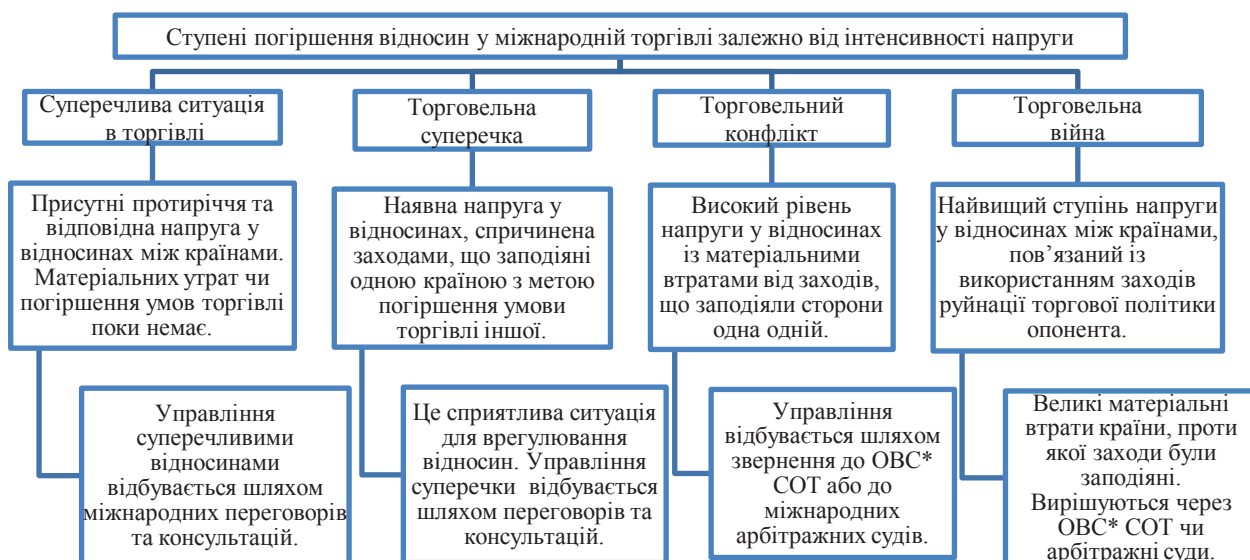


Рис. 1. Характеристика ступенів погіршення відносин у міжнародній торгівлі залежно від інтенсивності напруги між державами

*ОВС СОТ – Орган вирішення спорів СОТ.

Джерело: складено авторами на основі даних [1]

Типізація детермінант міжнародних торговельних конфліктів

Детермінанти	Значення та характеристики
Мотив країни, котра спричинила суперечку	Протекціоністський, політичний, ідеологічний, екологічний, економічний, суспільний.
Суб'єкти	Держава, компанії, інтеграційні угруповання, міжнародні організації.
Причини	Бажання підтримати власного товаровиробника, захистити власні інтереси, здебільшого економічні, бажання захопити нові ринки або знищити конкурента.
Об'єктне поле суперечки: - засоби внутрішньої і зовнішньої економічної політики однієї сторони, що дискримінують торговельного партнера; - сфера економіки другої сторони, яка зазнала економічних втрат	- тарифні, нетарифні або змішані засоби зовнішньоторговельної політики; - інструменти внутрішньої економічної політики, що дискримінують іноземних виробників; - експортне виробництво товарів певної галузі країни; - експорт та імпорт товарів і послуг певної країни; - сукупний національний експорт країни.
Масштаби	Локальні, субрегіональні, регіональні, трансконтинентальні, глобальні.
Тривалість	Коротка (до 2–3-х місяців), середня (від 3 до 15 місяців), довга (понад 15 місяців).
Методи врегулювання	Переговори, консультації, посередництво, міжнародний суд, міжнародний арбітраж, механізми регіональних міжнародних організацій, механізми глобальних міжнародних організацій (СОТ, ООН).
Ступені погіршення ситуацій	Суперечлива ситуація в торгівлі, міжнародна суперечка, міжнародний конфлікт та міжнародна війна.
Наслідки	Економічні, соціальні, технологічні.

Джерело: доповнено та систематизовано авторами на основі [3]

Таблиця 2

Торговельні суперечки в рамках СОТ у 1995–2019* рр.

№	Країна-позивач	Кількість разів	№	Країна-відповідач	Кількість разів
1	США	125	1	США	157
2	ЄС	102	2	ЄС	81
3	Канада	42	3	Китай	54
4	Китай	32	4	Індія	35
5	Бразилія	30	5	Аргентина	24
6	Мексика	25	6	Канада	23
7	Японія	24	7	Республіка Корея	18
8	Індія	24	8	Японія	18
9	Республіка Корея	22	9	Мексика	15
10	Аргентина	20	10	Бразилія	14

*Включно по листопад 2019 р.

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

З огляду на дану таблицю, можна дійти висновку, що найчастішим учасником міжнародних торговельних суперечок виступає США із загальною кількістю у 282 справи (125 разів як позивач та 157 як відповідач). Після США в рейтингу найбільшої кількості суперечок виступає ЄС: 102 та 81 відповідно. Китай як країна, що стрімко розвивається в міжнародній торгівлі, частіше виступає як відповідач (54 рази), аніж як позивача (32 рази). Найбільше суперечок відбулося між США та ЄС, США та Китаєм. Такі суперечки в літературі отримали назву трансатлантичних.

Причиною виникнення торговельних протиріч у галузевому розрізі здебільшого є номенклатура ринку товарів: бензин та продукти нафтопереробки, металопродукція й окремі види гарячекатаних сталевих виробів, напівпровідники та окремі види комп'ютерного обладнання, м'ясо свіже та заморожене і м'ясопродукти, риба, креветки та інші морепродукти і вироби з них, зерна кави й алкогольні напої, текстильна продукція, одяг, взуття, фармацевтичні та агрохімічні продукти; ринку послуг: порушення авторських прав і права інтелектуальної власності. У співвідношенні до загальної кількості торговельних суперечок у рамках СОТ за останні 10 років на першому місці – протиріччя навколо металургійної продукції та гарячекатаних

сталевих виробів, наступними за кількістю скарг є сільськогосподарські товари та товари текстильної галузі [5].

Теоретично доведено, що наслідки торговельних суперечок можуть бути неабияк серйозними та мати велику ймовірність спричинити погіршення рівня добробуту людей по всьому світу й погіршити прогноз зростання світової економіки. І які б зусилля не докладали в СОТ, аби надати всім країнам-членам однаково сприятливі умови для торгівлі, конфліктність міжнародних торговельних відносин залишається актуальним питанням.

Висновки. Визначено та охарактеризовано ступені погіршення міжнародних торговельних відносин: суперечлива ситуація в торгівлі, торговельна суперечка, конфлікт та війна. Виявлено, доповнено та систематизовано форми торговельних конфронтацій у вигляді «відкриття ринків», «кредитування» країною-експортером країни-імпортера; війна девальвацій власної валюти; субсидування – приховане дотування експортерів, інструменти та механізми вирішення спорів. Здійснено класифікацію детермінантів конфліктної ситуації між країнами – учасницями торговельних відносин, з'ясовано основні причини і тенденції, обґрунтовано теоретичні основи суперечок та їх можливе подальше поглиблення у стадії конфлікту чи війни. Досліджено причини торговельних суперечок за останні роки.

Які б зусилля не докладали в СОТ, аби надати всім країнам-членам однаково сприятливі умови для торгівлі, кон-

фліктність міжнародних торговельних відносин залишається актуальним питанням і стосується всіх країн.

Список використаних джерел:

1. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 2(19). С. 110–111.
2. Золотарьов В. Вогонь по своїм: як не стати жертвою в торговельній війні. *Контракты*. 2013. № 33/34. С. 12.
3. Гордєєва Т. Детермінанти конфліктних ситуацій у міжнародній торгівлі. *Формування ринкової економіки*. 2011. Вип. 25. С. 276–285.
4. Перелік торговельних конфліктів в рамках СОТ у період з 1995 р. по теперішній час. URL : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/dispu_settl_1995_2018_e.pdf.
5. Фліссак К.А. Міжнародні торговельні спори і місце економічної дипломатії у їх врегулюванні. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2016. Вип. 127. Ч. II. С. 152.

References:

1. Gordieva T. Mizhnarodni torhovel'ni superechky v suchasniy rehulyatyvnyi paradyhmi [International trade disputes in the current regulatory paradigm.]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka* [International economic policy]. 2013. No 2 (19). Pp. 110–111.
2. Zolotarev V. Vohon' po svoym: yak ne staty zhertvoyu v torhovel'niy viyni [Fire on Your Own: How Not to Become a Victim in the Trade War]. *Kontrakty* [Contracts], № 33 / 34. 2013, pp. 12.
3. Gordieva T. Determinanty konfliktnykh sytuatsiy u mizhnarodniy torhivli. Formuvannya rynkovoyi ekonomiky [Determinants of conflict situations in international trade. Formation of market economy.]. *Zbirnyk naukovykh prats'* [Collection of scientific works.]. K. : KNEU, 2011. Vol. 25. P. 276–285.
4. The list of trade conflicts from the official site the WTO from 1995 to nowadays 2019. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/dispu_settl_1995_2018_e.pdf (accessed 1 December 2019).
5. Flissak K.A. Mizhnarodni torhovel'ni superechky ta mistse ekonomichnykh dyplomatiya v yikh'omu vrehulyuvanni [International trade disputes and the place of economic diplomacy in their settlement.]. *Aktual'ni problemy mizhnarodnykh vidnosyn* [Current problems of international relations]. Release 127 (part II). 2016. P. 152.

СОВРЕМЕННЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ И ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ СПОРОВ

Аннотация. Определены суть, место и функции международных торговых споров в процессе формирования межгосударственных торговых процессов. Исследована субъектно-объектная характеристика конфронтации в международной торговле, выяснены причины, формы, факторы влияния, мировые тенденции, обоснованы теоретические основы возникновения торговых споров и их возможное дальнейшее углубление в стадию конфликта или войны. Раскрыты категории «торговая спор», «торговый конфликт» и «торговая война», дана их комплексная характеристика, которая помогает более детально выявить основопричины возникновения конфронтаций между странами и стадии их углубления. Проанализирован перечень торговых споров в рамках Всемирной торговой организации в период с 1995 г. по настоящее время. Определены самые активные страны в проведении и иницировании торговых споров, в них входят США, ЕС, Канада в качестве истцов и США, ЕС, Китай в качестве ответчиков. Теоретически доказано, что последствия торговых споров могут быть очень серьезными и иметь большую вероятность вызвать ухудшение уровня благосостояния людей по всему миру и ухудшить прогноз роста мировой экономики.

Ключевые слова: международная торговля, торговые споры, международный торговый конфликт, Всемирная торговая организация, ГАТТ, торговая политика, импорт, экспорт, Орган разрешения споров, истец, ответчик.

MODERN DETERMINANTS AND FORMS OF INTERNATIONAL TRADE DISPUTES

Summary. The essence, place and functions of international trade disputes in the process of formation of interstate trade processes are determined. The subject-object characterization of the confrontation in international trade is investigated, the causes, forms, factors of influence, world tendencies are found out, the theoretical bases of the emergence of trade disputes are grounded and their possible further deepening into the stage of conflict or war, improves the interpretation of the concepts of «trade dispute», «trade conflict» and «trade war», their complex characterization helps to reveal in more detail the main causes of confrontations between countries and the stage of their aggravation. The typing and refinement of the determinants of international trade conflicts has been systematized and improved, and listed and characterized. The determinants include: the motive of the country causing the dispute, the extent, causes, subjects, duration, methods of settlement, the degree of aggravation of the situation and the consequences. The list of trade disputes within the World Trade Organization in the period from 1995 to the present time of 2019 is analyzed. The most active countries in conducting and initiating trade disputes have been identified, including the USA, the EU, Kanada as the plaintiff and the USA, the EU and China as the defendant. The authors indicated causes of trade contradictions in the sectoral section: gasoline and oil products, metal products and certain types of hot-rolled steel products, semiconductors and certain types of computer equipment, fresh and frozen meat, meat, fish, shrimp and other seafood and coffee products, alcoholic beverages, textiles, clothing, footwear, pharmaceuticals and agrochemicals; in the services market: copyright and intellectual property infringement. It has been theoretically argued that the effects of trade disputes can be extremely serious and are likely to cause worsening in the well-being of people around the world and worsen the outlook for global economic growth. A systematic study of the processes of the international trade conflict is important and timely from both theoretical and practical points of view, which determined the topic of the work and its purpose.

Key words: international trade, trade dispute, international trade conflict, World Trade Organization, GATT, trade policy, import, export, Dispute Settlement Body, complainant, respondent.