

УДК 339.982:339.5

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-3>

**Федотова Ю.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Харківський національний університет міського господарства  
імені О.М. Бекетова

**Fedotova Yuliia**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

## ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ, ВИДИ ТА МЕХАНІЗМ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

## PREREQUISITES FOR THE OCCURRENCE, TYPES AND MECHANISM OF RESOLUTION OF CONFLICT SITUATIONS IN INTERNATIONAL TRADE

*У статті розглянуто ступені погіршення відносин у міжнародній торгівлі, а саме суперечливу ситуацію, торговельну суперечку, конфлікт та війну. Виявлено, що найбільш поширеною причиною їх появи є протекціонізм. Проаналізовано такі види торговельних суперечок, як протекціоністські, політичні, ідеологічні, екологічні. Зазначено, що більшість торговельних воєн має політичне підґрунтя. Прикладами цього є закон Хелмса-Бертон та поправка Джексона-Вейніка. На основі статистичного аналізу виділено найбільш активні учасники міжнародних торговельних суперечок, а саме США, ЄС, Китай. Конфліктні ситуації між державами та/або за участю інтеграційних об'єднань у літературі називаються трансатлантичними. Торговельним конфліктом слід вважати суперечливу ситуацію між США та Китаєм. Представлено найбільш ефективний порядок вирішення спорів, а саме за допомогою застосування норм і правил СОТ.*

**Ключові слова:** конфлікт, суперечка, суперечлива ситуація, війна, протекціонізм.

*В статье рассмотрены степени ухудшения отношений в международной торговле, а именно спорная ситуация, торговый спор, конфликт и война. Выявлено, что наиболее распространенной причиной их появления является протекционизм. Проанализированы такие виды торговых споров, как протекционистские, политические, идеологические, экологические. Указано, что большинство торговых войн имеет по-*

литическую подоплеку. Примерами этого являются закон Хелмса-Бертон и поправка Джексона-Вейника. На основе статистического анализа выделены наиболее активные участники международных торговых споров, а именно США, ЕС, Китай. Конфликтные ситуации между государствами и/или с участием интеграционных объединений в литературе называются трансатлантическими. Торговым конфликтом следует считать противоречивую ситуацию между США и Китаем. Представлен наиболее эффективный порядок решения споров, а именно с помощью применения норм и правил ВТО.

**Ключевые слова:** конфликт, спор, спорная ситуация, война, протекционизм.

*In the economic literature the both term "the trade conflict" and the term "the trade dispute" or even "the trade war" are noted. The existence of differences and contradictions between states is not necessarily a dispute. Enough condition is the presence of official actions of at least one party, and such actions should be perceived by the counterparty as those that pose a threat to the country in an area of its life. The transformation of a "contradictory situation" and an "international dispute" into a conflict depends on the intensity of the contradictions between the parties. The emergence of trade disputes is often provoked by protectionism. These include barriers to domestic goods in foreign markets, as well as non-compliance by a country with trade agreements reached during negotiations. The controversy between the United States and China in the field of international trade is a trade conflict, which is confirmed by a few subsequent events. The first is the symmetry of action of the parties, which characterizes the relationship between countries as a "subject-subject", namely the ability of states to influence the course of the conflict. The second is the introduction of penalties instead of the application of economic sanctions as the most severe measures of trade confrontation. The third are hidden political and economic motives on the part of the United States as the initiator of the conflict. The fourth are losses for both the parties to the conflict and the global economy. The fifth are the prospects for conflict resolution. The security of the international trading system is ensured by resolving disputes within the WTO. The dispute settlement mechanisms provided for in the WTO rules, which include the following stages, are being introduced: consultations; the creation of an arbitration group; the determining the powers of the arbitration panel; an arbitration group investigation; the preliminary consideration; a presentation of the final version of the report Adoption by the WTO; the Dispute Settlement Body of the arbitration panel report Implementation of the recommendations of the WTO; the Dispute Settlement Body by the losing party; the compensation; the reimbursement; the cross-reimbursement.*

**Keywords:** conflict, dispute, contradictory situation, war, protectionism.

**Постановка проблеми.** У сучасних тенденціях розвитку міжнародних економічних відносин, пов'язаних з підвищенням рівня взаємозалежності та інтеграції країн світу, актуальним стає глибокий аналіз правил поведінки, що діють у світовому співтоваристві, зокрема у ситуаціях, коли виникають розбіжності між суб'єктами міжнародного права.

Незважаючи на глобалізаційні процеси та формування єдиного господарського простору, ускладнення господарських зв'язків між державами та поступову ліквідацію національних кордонів, появу єдиної валюти, яка є платіжним засобом декількох держав, підвищення ступеня мобільності робочої сили, наявні механізми господарської взаємодії викликають конфліктні ситуації, зокрема економічні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі детально представлені та описані види конфліктів у міжнародних економічних відносинах, передумови їх виникнення [1–8].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, на нашу думку, заслуговує на увагу певна деталізація особливостей застосування термінологічного апарату, який використовується дослідниками для опису ускладнення взаємовідносин між країнами у сфері міжнародних економічних, зокрема торговельних, відносин, а також систематизація причин виникнення та розгляд порядку їх вирішення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є теоретичний аналіз відмінностей понять «конфлікт», «суперечка», «суперечлива ситуація» і «війна» в ракурсі використання у сфері міжнародних торговельних відносин, визначення причин виникнення торговельних суперечок та аналіз шляхів їх подолання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Поняття «конфлікт» має латинське походження й трактується як зіткнення. Огляд тлумачних словників дає можливість зазначити, що він є відкритою тривалою боротьбою; станом дисгармонії у відносинах між людьми, ідеями або інтересами; психічною боротьбою як результат функціонування взаємовиключних імпульсів, бажань і тенденцій; протистоянням характерів або сил у літературному або сценічному творі, на якому побудовано сюжет [1, с. 58].

В економічній літературі можна зустріти як термін «торговельний конфлікт», так і термін «торговельна суперечка» або навіть «торговельна війна». Кожен з цих термінів має свою специфіку.

Світова організація торгівлі (СОТ) віддає перевагу поняттю «суперечка» для опису ускладнень у відносинах між державами.

Натомість з юридичної точки зору термін «міжнародна суперечка» використовується для позначення наявності певних нерегульованих питань, розбіжностей між державами. Слід акцентувати увагу на тому, що наявність розбіжностей та протиріч між державами не обов'язково є суперечкою. Достатньою умовою є наявність офіційних дій хоча б однієї сторони, і такі дії мають сприйматися контрагентом як такі, що створюють загрозу країні в певній сфері її життєдіяльності. Термін «спір» є правомірним з точки зору міжнародного права.

Під суперечливою ситуацією слід розуміти ситуацію, яка може призвести до підвищення напруги в міжнародних відносинах і викликати суперечку, однак різниця в інтересах не супроводжується взаємним висловленням претензій.

Як зазначає Т. Гордєєва, не можна ототожнювати терміни «конфлікт» (який є ситуацію межі загострення наявних протиріч, які проявляються в поведінці сторін), «суперечлива ситуація» та «міжнародна суперечка». Перетворення «суперечливої ситуації» та «міжнародної суперечки» у конфлікт залежить від інтенсивності протиріч між сторонами [2, с. 277]. Поняття «війна» сьогодні розглядається як вид конфлікту.

У міжнародній торгівлі залежно від величини можливих втрат внаслідок ускладнення відносин між країнами виділяють чотири ситуації (рис. 1).

За суб'єктами, між якими з'явилася суперечка, розрізняють [3, с. 108] торговельні суперечки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності – фізичними особами; торговельні суперечки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності – юридичними особами; торговельні суперечки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності – фізичними і юридичними особами; торговельні суперечки і протиріччя у сфері зовнішньоекономічної діяльності між державами.

Головні детермінанти міжнародних торговельних суперечок відображені на рис. 2.

За причинами виникнення торговельні суперечки поділяють на [6, с. 59]:

– протекціоністські (метою є створення сприятливих умов для національних виробників);

– політичні (розбіжності у поглядах на внутрішню та зовнішню політику іноземних держав, територіальні претензії тощо);

– ідеологічні (різні системи цінностей, які домінують у суспільствах країн, зокрема комуністичні, ліберальні, консервативні, націоналістичні);

– екологічні (пов'язані з порушенням норм додержання екологічної рівноваги).

Варто наголосити на тому, що появу торговельних суперечок найчастіше провокує саме протекціонізм. Йдеться про бар'єри для національних товарів на іноземних ринках, а також невиконання домовленостей з боку певної країни щодо торговельних режимів, які були досягнуті під час переговорів.

Торговельні війни мають політичне підґрунтя. У березні 1996 року було прийнято закон Хелмса-Бертонна, сутність якого полягала у застосуванні санкцій проти іноземних інвесторів на Кубі, які вклали свої фінансові ресурси у власність США, яка була експропрійована урядом цієї країни. У 1974 році було прийнято поправку Джексона-Вейніка, якою були введені суттєві обмеження на торгівлю з країнами з «неринковою економікою», які не визнавали право громадян на еміграцію [7, с. 153].

Залежно від масштабів суперечки поділяються на [6, с. 60] світові, в яких бере участь велика кіль-



Рис. 1. Ступені погіршення торговельних відносин між країнами

Джерело: [4, с. 32]

кість країн і які можуть перерости у глобальні конфлікти; регіональні, що виникають між країнами певного географічного регіону; субрегіональні, у яких бере участь значна кількість країн (двосторонні або багатосторонні конфлікти).

Протягом 1995–2019 років у СОТ було розглянуто 582 суперечки між країнами-членами. Хотілося б детальніше зупинитися на найбільш активному учаснику міжнародних торговельних суперечок (282 справи), а саме США, друге місце посідає ЄС (183 справи), а третє – Китай (86 разів). Такі конфлікти в літературі називаються трансатлантичними.

Існує думка [3, с. 108] про те, що суперечлива ситуація між США та Китаєм у сфері міжнародної торгівлі є торговельним конфліктом, що підтверджується низкою таких подій.

По-перше, існує симетричність дій сторін, що характеризує взаємовідносини між країнами як «суб'єкт – суб'єкт», а саме можливості держав впливати на перебіг конфлікту. У відповідь на впровадження 24 вересня 2018 року з боку США мита розміром 10% на китайські товари вартістю 200 млрд. доларів Китай запровадив симетричні торговельні обмеження на імпорту США на суму 60 млрд. доларів.

По-друге, відбулося запровадження штрафного мита замість застосування економічних санкцій як найбільш жорстких заходів торговельного протистояння.

По-третє, приховані політико-економічні мотиви з боку США як ініціатора конфлікту, оскільки Пекін є вагомим кредитором американської економіки і володіє казначейськими облігаціями обсягом 20% у структурі зовнішніх кредиторів. Скорочення вкладень Китаю у рефінансування боргу США паралельно з продажом трейжерів іншими кредиторами призведе до падіння казначейських облігацій США та зростання їх прибутковості.

По-четверте, існують втрати як для сторін конфлікту, так і для глобальної економіки. Протягом 2018 року спостерігається суттєве скорочення обсягу експортно-імпортних операцій між США та Китаєм.

По-п'яте, є перспективи врегулювання конфлікту. За наявності протиріч у політичній сфері, зростання втрат для економік держав у разі інтенсифікації конфлікту він переходить за рамки лише торговельних суперечок. Прикладом такої ситуації є санкції США проти «ZTE» та «Huawei». Фінансовий директор «Huawei» був затриманий у Канаді, а канадця Р. Шелленберга було засуджено до страти в Китаї.

Безпеку міжнародної торговельної системи забезпечує вирішення суперечок у рамках СОТ. Особливість полягає в тому, що перш, ніж визнати наявність торговельної суперечки, країна-ініціатор має проконсультуватися зі стороною, яка порушує норми СОТ. Вирішення спорів на цей стадії дає змогу зекономити значні фінансові та людські ресурси. Якщо після консультацій компромісу не вдається досягти, засовуються механізми вирішення суперечок, передбачені правилами СОТ, які включають такі етапи [8, с. 9–10].



Рис. 2. Головні детермінанти міжнародних торговельних суперечок  
Джерело: [5, с. 174]

1) Консультації. Цей етап триває не більше двох місяців. У цей період до сторони конфлікту можуть приєднатися інші країни-члени СОТ як спостерігачі. Якщо компроміс не буде досягнутий, країна-ініціатор вимагатиме створення третейської групи.

2) Створення третейської групи. На засіданні органу з вирішення суперечок СОТ ініціюється створення такої групи. Країна, проти якої ведеться суперечка, має право заблокувати її створення, але лише один раз.

3) Визначення повноважень третейської групи. Зміст цього етапу полягає у затвердженні кола питань, які ця група буде вирішувати. Якщо сторона, проти якої виникла суперечка, порушила норми й правила СОТ, не зазначені у скарзі ініціатора, вона буде виправдана третейською групою.

4) Розслідування третейської групи. Під час цього етапу мають бути забезпечені висока якість та оперативність процедур вирішення суперечки. Якщо третейська група стикається з проблемними моментами, які вимагають специфічних знань, до вирішення питання залучаються інші експерти задля проведення технічних консультацій.

5) Попередній розгляд. На п'ятому етапі формується описова частина проекту доповіді третейської групи, що містить факти, аргументи, а також зауваження сторін суперечки. Крім того, на цьому етапі відбуваються публічні слухання, в яких беруть участь сторони конфлікту, а також треті сторони, що можуть виражати свою позицію. Доцільність залучення третьої сторони визначається третейською групою.

6) Представлення попереднього звіту. Звіт містить як описові розділи, так і висновки та зауваження третейської групи. Шостий етап настає через шість місяців після створення третейської групи.

7) Представлення остаточної версії звіту. Згідно з порядком звіт третейської групи затверджується на засіданні Органу з вирішення суперечок СОТ. Сторона, що прогала суперечку, подає апеляцію, і в такому разі звіт буде затверджено після її розгляду.

8) Прийняття Органом по вирішенню суперечок СОТ звіту третейської групи. Якщо апеляцію було подано, цей період триває впродовж двох місяців з можливістю продовження процедури ще на один місяць.

9) Впровадження рекомендацій Органу з вирішення суперечок СОТ стороною, що прогала су-

перечку. Ця сторона зобов'язана надати інформацію про порядок виконання відповідних рекомендацій, особливо стороною, що програла. Правилами СОТ передбачена можливість підвищення торговельних бар'єрів з боку країни, що виграла.

10) Компенсації. До цього етапу сторони переходять тоді, коли та з них, що програла суперечку, не може виконати рекомендації Органу з вирішення спорів у визначені строки. У такій ситуації вона розпочинає переговори з протилежною стороною стосовно надання компенсації, що не має грошового вираження, а пов'язана з наданням додаткових преференцій.

11) Відшкодування. Якщо сторони не можуть домовитися стосовно компенсації, потерпіла сторона звертається до Органу з вирішення суперечок СОТ із проханням надати дозвіл на призупинення торговельних преференцій відносно сторони, що порушила норми СОТ.

12) Перехресне відшкодування. Якщо призупинення торговельних преференцій, які були предметом суперечки, не надає переваг потерпілій стороні, призупиненню підлягатимуть інші сектори торгівлі або угоди СОТ.

**Висновки.** За ступенем ускладнення ситуації у сфері міжнародної торгівлі між країнами найлегшою для врегулювання є наявність суперечливої ситуації, найскладнішою – торговельна війна. Торговельна суперечка виникає лише за наявності офіційних дій хоча б однієї з двох сторін, що мають розбіжності стосовно певних питань міжнародних економічних відносин. Найбільш ефективним способом вирішення конфліктної ситуації між країнами є правила СОТ, які включають дванадцять етапів, а за доцільності передбачають залучення третіх осіб для найбільш ефективного підходу до аналізу ситуації, що спровокувала конфлікт.

### Бібліографічний список:

1. Горбачова Н. Конфлікт як засіб досягнення мети спілкування. *Вісник Львівського університету. Серія «Іноземні мови»*. 2016. Вип. 23. С. 57–63.
2. Гордеева Т. Детермінанти конфліктних ситуацій у міжнародній торгівлі. *Формування ринкової економіки*. 2011. № 25. С. 276–285.
3. Гордеева Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 2 (19). С. 101–125.
4. Калужна Н. Міждержавні торговельні конфлікти як уособлення політики неопroteкціонізму. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 1 (69). С. 30–36.

5. Яценко О., Ускова Д. Сучасні детермінанти та форми міжнародних торговельних суперечок. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 28. Ч. 2. С. 173–176.
6. Яценко О., Ускова Д. Міждержавні торговельні суперечки як виявлення політики протекціонізму. *Економіка і організація управління*. 2019. № 4 (36). С. 58–65.
7. Фліссак К. Міжнародні торговельні спори і місце економічної дипломатії у їх врегулюванні. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2016. Вип. 127. Ч. 2. С. 152–164.
8. Гужва І. Механізм вирішення торговельних суперечок в СОТ: теоретичні аспекти і сучасна практика в Україні та світі. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 13. С. 8–13.

### References:

1. Horbachova N. Konflikt yak zasib dosyahnennya mety spilkuvannya [Conflict as a means to an end]. *Bulletin of Lviv University. Foreign Languages Series*. 2016, vol. 23, pp. 57–63.
2. Hordyeyeva T. Determinanty konfliktnykh sytuatsiy u mizhnarodnykh torhivli [Determinants of conflict situations in international trade]. *Formation of a market economy*. 2011, no. 25, pp. 276–285.
3. Hordyeyeva T. Mizhnarodni torhovel'ni superechky u suchasnyy rehulyatyvnyi paradyhmi [International trade disputes in the modern regulatory paradigm]. *International economic policy*. 2013, no. 2 (19), pp. 101–125.
4. Kalyuzhna N. Interstate trade conflicts as a personification of the policy of neo-protectionism [Interstate trade conflicts as a personification of the policy of neo-protectionism]. *Problems of system approach in economy*. 2019, vol. 1 (69), pp. 30–36.
5. Yatsenko O., Uskova D. Suchasni determinanty ta formy mizhnarodnykh torhovel'nykh superechok [Modern determinants and forms of international trade disputes]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University*. 2019, vol. 28, p. 2, pp. 173–176.
6. Yatsenko O., Uskova D. Mizhderzhavni torhovel'ni superechky yak vyyavlennya polityky protektsionizmu [Interstate trade disputes as a manifestation of protectionist policies]. *Economics and organization of management*. 2019, no. 4 (36), pp. 58–65.
7. Flissak K. Mizhnarodni torhovel'ni spory i mistse ekonomichnoyi dyplomatiyi u yikh vrehulyuvanni [International trade disputes and the place of economic diplomacy in their settlement]. *Current issues of international relations*. 2016, vol. 127, p. 2, pp. 152–164.
8. Huzhva I. Mekhanizm vyryshennya torhovel'nykh superechok v SOT: teoretychni aspekty i suchasna praktyka v Ukraini ta sviti [The mechanism for resolving trade disputes in the WTO: theoretical aspects and current practice in Ukraine and the world]. *Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series : Economics and Management*. 2015, vol. 13, pp. 8–13.