

ІНСТРУМЕНТИ ТИСКУ В РЕСЕННІ З СОБІВ ТОРГОВИХ ПОЛІТИК ДЕРЖАВ

Систематизовано торговельні засоби, що можуть використовуватися як економічні санкції для впливу на поведінку країни – торговельного партнера та проаналізовано наслідки застосування подібних заходів.

Міжнародна торгівля, як правило, регулюється системою дво- чи багатосторонніх угод на паритетних недискримінаційних засадах. Проте обмеженість ринків збуту, а відтак, загострення міжнародної конкуренції, невиконання договірних зобов'язань з боку окремої країни чи групи країн, прагнення урядів захистити національних виробників та створити для них сприятливі умови зовнішньоторговельної діяльності в деяких випадках спонукають держави до використання різноманітних засобів тиску на інші країни. При цьому зазвичай виникають міжнародні суперечки чи конфлікти різного ступеня гостроти. Якщо засоби тиску спрямовуються на торговельну сферу, тоді можуть виникати торгові конфлікти або війни, що наразі перетворилися на досить стійкий феномен сучасних міжнародних економічних відносин. За допомогою системи торговельних санкцій (митних, тарифних, нетарифних, обмежувальних та/або заборонних тощо) країни-учасниці міжнародної торгівлі намагаються вплинути на торговельного партнера, примушуючи його до вигідних для себе дій (знижити конкурентоспроможність товарів, обмежити або повністю заборонити поставки товарів чи послуг тощо).

Торгові засоби впливу на конкурента існують протягом тисячоліть, з моменту виникнення торгівлі як нового типу соціальних взаємовідносин. Як свідчить досвід нового часу, окремі торгові санкції рано чи пізно мали об'єднатися в узгоджену систему торговельного тиску на торгового конкурента [7].

Перший відомий приклад використання економічних санкцій був зафіксований у Стародавній Греції. У 423 році до нашої ери Афіни, що домінували у Елладі, заборонили купцям з області Мегера відвідувати свої порти та ринки. Це призвело до початку кривавих Пелопонезьких війн. В епоху середньовіччя введення санкцій пояснювалося меркантильними причинами: держави намагалися придушити міжнародну торгівлю і накопичити якомога більше грошей для скарбниці. Наприклад, країни, що торгували з Китаєм, періодично вводили заборони на вдягання шовкового одягу, щоб підірвати економіку і зменшити вплив Піднебесної Імперії. У боротьбі з Великобританією імператор Франції Наполеон Бонапарт встановив «континентальну блокаду», заборонивши європейським країнам, що були окуповані Францією, або залежали від неї, купувати британські товари. Використання подібних політичних методів призвело до багатьох конфліктів і воєн.

Наприкінці XIX ст. тодішня супердержава Британська імперія вперше розробила і використала на практиці торгові санкції. У 1888 році населення Великобританії складало всього 2% населення земної кулі, але частка у світовій торгівлі промисловими товарами становила 54%. Торгові санкції були одним із заходів, що найчастіше використовувала Великобританія для тиску на інші держави [2].

Ескалація, на зразок Великобританії, торгових санкцій проти інших країн до рівня їх перетворення в торгову війну стала одним з найбільш розповсюджених інструментів комплексного (не тільки економічного) тиску на інші держави. Не зважаючи на зусилля СОТ, «політика розорення сусіда» станом на початок XXI століття не тільки не подолана, вона займає провідне місце в арсеналі економічного впливу будь-якої держави на своїх геоекономічних супротивників [7].

Засоби тиску на торгового конкурента в міжнародній торгівлі розглядалися багатьма науковцями і спеціалістами. Але різні автори досліджували це питання в контексті своєї основної проблеми. Найчастіше питання торгових санкцій досліджується у торгових суперечках, що виникають між країнами. Так, Шнипко А.С., досліджуючи феномен економічних воєн, окрему увагу приділяє торговій війні у широкому розумінні, визначаючи її як ситуацію, при якій учасники міжнародної торгівлі намагаються знизити якісні характеристики конкуруючих товарів або взагалі усунути торгового опонента за допомогою системи митних, тарифних, квотних, обмежувально-заборонних та інших санкцій. Торгові

війни, головним організатором яких була і залишається держава, він класифікує за способом їх ведення, тобто інструментом торгової політики, що застосовується для впливу на поведінку країни-конкурента. При цьому виділяються загальні засоби протекціонізму та прихованого протекціонізму у різних формах [7].

Переважає більшість санкцій, що можуть застосовуватися державами, базується на правилах та інструментах регулювання міжнародної торгівлі, які детально розглянуті у монографії Т.М. Циганкової [3] з позиції Світової організації торгівлі. При цьому зазначається, що неправомірними вважаються торгові заходи чи дії, які, на думку, однієї чи кількох країн – членів СОТ, порушують укладені Угоди чи призводять до невиконання країною своїх зобов'язань. Саме порушення встановлених правил СОТ може бути засобом тиску на певну країну з боку іншої країни. Засоби обмеження доступу на національні ринки розглядаються в контексті торгових конфліктів також у працях Сибатян А.С. , Солодкого С. [4,5].

Метою даної статті є систематизація засобів тиску на поведінку країни -торговельного партнера, що використовуються у міжнародній торгівлі, та аналіз мотивів, цілей і наслідків їх застосування.

Мотиви, які спонукають країни до застосування торговельних санкцій, досить різноманітні. Їх можна класифікувати наступним чином:

- протекціоністські (захист вітчизняних виробників, створення сприятливих умов для зовнішньоекономічної діяльності підприємств);
- політичні (невдоволення внутрішньою і зовнішньою політикою іноземних держав, територіальні претензії тощо);
- ідеологічні (несумісність систем цінностей, які домінують у суспільствах країн, наприклад, комуністичні (соціалістичні), ліберальні, консервативні, націоналістичні тощо);
- екологічні (пов'язані із порушенням норм дотримання екологічної рівноваги в різних середовищах, зокрема: надр, водних, повітряних тощо) та ін.

Приймаючи рішення щодо запровадження санкцій проти іншої країни або інтеграційного угруповання держави можуть переслідувати або цілі захисту внутрішнього ринку (протекціонізм), або геополітичні цілі. Взаємозв'язок мотивів, цілей та засобів тиску представлено на рис. 1.



Рис.1. Цілі, мотиви та можливі інструменти торговельних санкцій

В якості можливих засобів тиску на країну використовуються різноманітні економічні та торговельні санкції, які часто застосовуються у відповідь на подібні дії торговельного партнера. Численну групу серед цих засобів складають інструменти регулювання міжнародної торгівлі. Зокрема до них відносяться:

- введення надмірно високих митних ставок на імпорт товарів з метою захистити внутрішній ринок від їх ввезення. В США, Канаді, ЄС і Японії імпортові тарифи, що забороняють, досягають по окремих товарах 100, 200 і навіть 300 %. Протекціонізм країн Заходу щорічно обходить країнам, що

розвиваються, у 100 млрд. дол., що майже вдвічі перевищує обсяг допомоги, яка надається розвинутими країнами країнам, що розвиваються;

– запровадження ембарго відносно певної держави у вигляді заборони ввезення всіх або певних товарів. Прикладом ембарго може слугувати запроваджене адміністрацією Президента США Дж. Ф. Кеннеді ембарго на торгівлю з Кубою, яке й досі завдає відчутну шкоду цій країні. У 2003 р. Німеччина наклала ембарго на ввезення з Великобританії яловичини через «коров'ячий сказ». Не дивлячись на те, що з 1 серпня 2006 р. Євросоюз скасував заборону на закупівлі м'яса у Великобританії, Німеччина подовжила цю заборону [7]. Країни Балтії оголосили бойкот сільськогосподарської продукції Білорусі з територій, забруднених в результаті Чорнобильської катастрофи;

– введення кількісних обмежень на імпорт, що реалізується шляхом ліцензування імпорту певних груп товарів (як правило, сільськогосподарської сировини, металів, вугілля тощо) та введення квот на імпорт з країни, що є або може стати економічним конкурентом. Імпорتنі квоти вводяться національними урядами не тільки для того, щоб відстояти позиції місцевих виробників на внутрішньому ринку, а й у відповідь на дискримінаційну торгову політику інших держав. Оскільки японський внутрішній ринок насичений дешевою промисловою та особливо сільськогосподарською продукцією китайського походження, у 2001 р. уряд запровадив кількісні обмеження на імпорт китайської сільськогосподарської продукції. У відповідь Китай ввів 100%-ий митний збір на ввезення з Японії автомобілів, кондиціонерів, мобільних телефонів тощо. Захистивши свої інтереси на \$150 млн., Японія втратила близько \$1 млрд. [7];

– застосування «добровільних» експортних обмежень, які запроваджуються урядом певної країни, як правило, під політичним тиском більшої країни-імпортера, яка загрожує застосуванням односторонніх обмежувальних заходів на імпорт у разі відмови добровільно обмежити експорт, що наносить шкоду її місцевим виробникам. Наприкінці 70-х - початку 80-х років такі обмеження були введені на імпорт з Японії автомобілів – у США, кольорових телевізорів – у США та Західну Європу, відеомагнітофонів і сталі – у ЄЕС, західноєвропейських і канадських спеціальних сортів сталі – у США тощо [7];

– запровадження компенсаційних виплат при імпорті товарів, у виробництві яких прямо чи непрямо використовувалися субсидії в рамках програм захисту вітчизняного товаровиробника. У 2000 р. США запровадили проти ЄС економічні санкції через урядове фінансування проекту нового аеробусу. Натомість у 2002 р. СОТ дозволила Європейському Союзу запровадити проти США аналогічні штрафні санкції через те, що американські компанії користувалися, відповідно до національного законодавства, певними субсидіями при експорті продукції. Щороку через подібне узаконене уникнення оподаткування ЄС втрачав до чотирьох мільярдів доларів. Утім, цілком очевидно, що для ЄС запровадження санкцій проти деяких компаній-гігантів США було досить вигідним. Зокрема, це стосується конкуренції європейського авіаційного консорціуму «Аеробус» з американською компанією «Боїнг» [5];

– позбавлення пільг торговельного партнера на імпорт певних чи всіх товарів у односторонньому порядку. У червні 2001 року Уряд США прийняв рішення щодо зняття пільг з України відповідно до Загальної системи преференцій, а 23 січня 2002 року у зв'язку з невиконанням положень українсько-американської спільної програми дій по боротьбі з нелегальним виробництвом оптичних носіїв інформації було накладено санкції на товари, що імпортуються з України. Це коштувало Україні 75 млн. дол. на рік [6];

– розвиток програм імпортозаміщення, що передбачають перерозподіл фінансових і сировинних ресурсів на користь нових перспективних галузей (виробництв) під гаслом економічної незалежності;

– використання довільного вибору методики оцінки імпорتنих товарів у відповідності з національним класифікатором, що не враховує ані договірних зобов'язань сторін, ані цінової специфіки конкретного ринку;

– застосування прихованих методів дискримінації імпорتنих товарів, зокрема: використання технічних бар'єрів (стандартизації і сертифікації товарів, вимог щодо специфічного пакування та маркування товарів, проведення певних заходів з охорони довкілля, дотримання встановлених санітарно-гігієнічних норм); ускладнення митних формальностей; введення особливого режиму розмитнення товарів, що передбачає необхідність додаткових документів або здійснення додаткових платежів; запровадження внутрішніх податків та зборів, якими обкладаються лише ввезені з-за кордону товари, тобто порушення національного режиму;

– ускладнення антидемпінгових механізмів, за дії яких структура внутрішнього ринку країни і цінова політика корпорацій визначається не споживачем конкретної продукції та імпортером, а чиновником;

– обмеження доступу іноземних компаній до участі у тендерах на виробництво певних товарів або надання певних послуг;

– обмеження або заборона участі іноземних компаній, а також фізичних осіб у процесах придбання землі, нерухомості або ж у акціюванні природних монополій;

– введення механізмів контролю над експортом високотехнологічних виробів, устаткування, а також продукції машинобудування.

Наслідки торгових конфліктів, пов'язаних із застосуванням санкцій, можуть бути досить важкими та супроводжуватися великими збитками, як у країнах, які застосували торгові санкції, так і у країнах, проти яких були застосовані санкції. В 1973 р. після Четвертої арабо-ізраїльської війни арабські країни-експортери нафти почали щомісячно знижувати видобуток нафти на 5% і запровадили ембарго на експорт нафти у країни, які підтримали Ізраїль – США, Нідерланди, Португалію, ЮАР та ін. В результаті світові ціни на нафту зросли майже у 4 рази, а в країнах Північної Америки та Західної Європи спричинилася тяжка економічна криза. Після «нафтової атаки» Західні країни змінили свою енергетичну політику: автомобілі – основні споживачі нафти – стали більш економічними, країни-імпортери нафти почали активно шукати альтернативні джерела енергії, які б спроможні були замінити нафту.

Для арабських країн наслідки введення ембарго були досить тяжкими. Тривале погіршення відносин із західними країнами на декілька років позбавило їх доступу до інвестицій та провідних технологій [2].

Торгова війна з Іраком, яку провели країни світового співтовариства після його вторгнення у Кувейт (іракську нафту просто заборонили купувати), серйозно послабила економіку цієї країни, але в той же час зумовила зростання світових цін на нафту.

Інститут Міжнародних Економік (Institute for International Economics) проаналізував, яким чином санкції, що запроваджувалися США, вплинули на американську економіку. Аналіз даних за 1995 р., коли американські санкції діяли у відношенні 26-ти держав, показав, що розміри американського експорту в ці країни знизились на \$15 -19 млрд., що призвело до втрати 200 тис. робочих місць у США. Проте це тільки короткостроковий ефект. У довгостроковій перспективі втрати можуть бути значно більшими, тому що місце американських компаній відразу зайняли їх конкуренти [2].

Санкції не завжди допомагають змінити поведінку торговельного партнера. Наприклад, санкції не призвели до демократичних змін на Кубі, у Іраку, Ірані та у Південній Кореї. Загроза введення міжнародних санкцій не примусила Індію і Пакистан відмовитись від випробувань ядерної зброї у 1998 році. Дослідження, проведені Інститутом Міжнародних Економік (Institute for International Economics), показали, що з усіх односторонніх санкцій, введених США з 1970 року, успішними були тільки 13% [2].

Підсумовуючи результати проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

Мотиви, які спонукають держави до застосування засобів тиску на країну – торговельного партнера, можна поділити на протекціоністські, політичні, ідеологічні та екологічні. Часто торгові санкції держави застосовують у відповідь на протекціоністські заходи країни – торговельного партнера.

Застосовуючи торговельні санкції держави переслідують або цілі захисту національних виробників від міжнародної конкуренції, або політичні цілі.

Переважає більшість торгових санкцій, що застосовуються державами, належить до арсеналу інструментів регулювання міжнародної торгівлі – тарифних, нетарифних, адміністративних тощо.

Аналіз показав, що наслідки застосування торгових санкцій можуть бути досить важкими та супроводжуватися великими збитками, як у державах, які застосували торгові санкції, так і у державах, проти яких були застосовані санкції. При цьому досягти поставленої мети досягти вдається не завжди.

Література

1. Авдокушкин Е.Ф. *Международные экономические отношения: Ученик.* – М.: *Экономистъ*, 2004. – 366 с.
2. *Война санкцій. Международное информационно-аналитическое агентство Washington ProFile.* <http://www.washprofile.org/ru/node/6491>
3. *Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т.М. Циганкова.* – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.
4. Сибатян А.С. *Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО: избранные решения (1952-2005).* М.: Волтерс Клувер. – 344 с.
5. Солодкий С. *Трансатлантична війна. Газета «День», 2002, №8, 16 січня.* <http://www.day.kiev.ua/42544/>
6. *Україну виключено з Priority Foreign Country. Державний департамент інтелектуальної власності.* http://www.sdip.gov.ua/ua/integration_6.html
7. Шныпко А.С. *Экономические войны: истоки, формы, цели, проблемы, перспективы.* – К.: Генеза, 2007. – 376 с.