**Лекція 9. Торгівельні війни: сутність, причини та наслідки**

**Програмні питання**

1. Сутність та причини виникнення та суперечливих відносин у міжнародній торгівлі.
2. Форми торгівельних війн.
3. Історія та сучасність торгівельних війн.
4. Наслідки торгівельних війн.
5. **Сутність та причини виникнення суперечливих відносин у міжнародній торгівлі.**

Світову торгівлю неможливо уявити без конфліктів між її учасниками, але саме в період глобалізації та підвищення значення міжнародних взаємовідносинконкуренція між ними набуває особливого характеру. В боротьбі за кращі умови збуту товарів країни все частіше стають на шлях торговельної війни, саме тому ця тема є надзвичайно актуальною. Лише за останні п’ять років в світі відбулося близько десяти торговельних війн та незліченна кількість торговельних конфліктів і суперечок. З огляду на це, ознайомлення з методами ведення та можливими позитивними і негативними наслідками  торговельних війн є надзвичайно важливимдля прогнозування вірогідних  дій зі сторони країни-суперника та розрахунку власних.

Світові торговельні війни тісно пов’язані з міжнародною торгівлею, яка в свою чергу є невід’ємною частиною міжнародних економічних відносин (МЕВ). Але міжнародна торгівля може використовуватися не лише задля обміну, а й як засіб політичного та економічного тиску. Коли одна держава оцінює економічну політику іншої держави як несприятливу для себе і вживає відповідних заходів – розпочинається торговельна війна.

Економічна (торгова) війна – це сукупність економічних, правових, адміністративних та інших дій, спрямованих проти економічної системи іншого суб’єкта виробничо- господарської діяльності. В залежності від сторони, вона проводиться з ціллю захоплення закордонних ринків (наступальна торгова війна) або попередження торгової «окупації» національної економіки (оборонна торгова війна).

Перед тим як відносини між країнами погіршуються до стану торговельної війни вони проходять декілька стадій суперечливих торговельних відносин, які ідентифікуються набором притаманних їм характеристик (рис. 1).

 Кожна категорія суперечливих торговельних відносин між країнами ідентифікується набором притаманних їй характеристик:

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 від носинах, 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. 1. Ступінь погіршення суперечливих відносин у міжнародній торгівлі залежно від інтенсивності**

**напруги між державами та можливих економічних втрат [2]**

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.

Досить часто, одночасно з торговельною війною ведуться інформаційні та хронологічні війни, і якщо не вирішити конфлікт на цих рівнях, постає загроза класичної, силової війни.

Повертаючись до причин торговельних війн, можна зазначити декілька чинників, які сприяють їх розвитку:

1) надмірна поляризація багатства та бідності у світовому масштабі (абсолютне домінування «золотого мільярда» над геоекономічною периферією);

2) зміна ролі та змісту економіки, яка, не перестаючи бути джерелом задоволення суспільних потреб у товарах та послугах, стає домінуючою силою соціального управління, підкорює політику, ідеологію, культуру, духовні процеси і за деяких умов  перетворюється в механізм силового тиску на іншого суб’єкта економічного життя;

3) нестабільність світової економіки, в якій відбивається суперечність між об’єктивною необхідністю розвитку міжнародного поділу праці та намагання олігархії (світової, регіональної, національної) одноосібно присвоювати його результати;

4) виникнення віртуальної економіки – відносин нового типу між суб’єктами фінансового ринку, які не є економічними, оскільки не відбивають процесів реального обміну товарами та послугами, не пов’язані з виробничою економікою, але виступають як ефективний механізм кругообігу фіктивного спекулятивного капіталу .

За таких умов головним завданням країни є утримання виключно економічних позицій, у тому числі за рахунок використання людських, сировинно-матеріальних, енергетичних та інших ресурсів решти держав.

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 угрупування 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 багатовимірним.

До майже хрестоматійних належать такі приклади суперечок. 1958 року Велика Британія подала позов до ГАТТ, згідно з яким італійський закон, який передбачає спеціальні умови кредитування фермерів, що закуповують вироблену в Італії сільськогосподарську техніку, порушує положення ГАТТ про національний режим, і це є дискримінацією щодо британського експорту аналогічної продукції.

А 1989 року Канада подала позов, згідно з яким японська система класифікації видів деревини є дискримінаційною по відношенню до канадських постачальників, і це суперечить зобов’язанням Японії щодо забезпечення національного режиму. В 1997 році США подали позов, яким звинуватила Індію в тому, що вона не впровадила відповідне національне законодавство стосовно патентного захисту, як того вимагає угода ТРІПС, і це завдає шкоди розташованим у США фармацевтичним та хімічним підприємствам, які здійснюють експорт відповідної продукції до Індії.

Однією 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.

1. **Форми торгівельних війн.**

Торговельні війни – постійний супутник людства з моменту його виходу на державно-організований рівень виробничо-розподільчої діяльності. До Адама Сміта й тогочасних фізіократів жоден мислитель не вірив у свободу торгівлі. Економічна політика минулих епох полягала в збільшенні власного експорту та всебічному утисненні експортних можливостей іншої сторони.

 У ХІХ столітті відбувся розквіт двосторонніх торгівельних угод, вінцем яких стало виникнення режиму найбільшого сприяння міждержавним торговим відносинам. Наслідком такого розвитку подій стало зменшення масштабу торгівельних війн. Проте відродження державного протекціонізму у 1920-30х роках їх відновило. Починаючи з 1960-х років світова торговельна політика стала радше багатосторонньою, ніж двосторонньою. Цілком природно, що двосторонній рівень торгівельних війн доповнився їх багатостороннім аналогом на рівні наддержавних економічних об’єднань або ж цілих регіонів.

Форми торговельних війн представлені на рис. 2.



**Рис. 2. Форми торговельних війн**

При торговельних війнах найчастіше використовується тарифний метод. Загалом, зміни способу ведення торгової війни залежать насамперед від змін у  самій державі. Із розвитком державної структури, демократії, прозорості державної системи та відповідності міжнародним нормам, для вимірювання ефективності певної політики чи економічних методів стали використовуватися звітності та макроекономічні показники. Саме тому важливо більше продавати за кордон, та всіляко обмежувати  продаж на своїй території. У табл. 1 представленв характеристика форм торговельних війн.

**Таблиця 1.**

**Характеристика форм торговельних війн**

|  |  |
| --- | --- |
| Форма | Характеристика |
| "Відкриття ринків" | Захоплення ринків інших країн силовими методами задля їх відкриття |
| Торговельна війна як засіб політичного тиску | Використання торговельних та економічних важелів задля досягнення політичних цілей |
| " Кредитування" країною - експортером країну - імпортера | Надання позички під зобовязання закупівлі продукції, що позбавляє країну - кредитора від конкуренції та створює економічну залежність від неї |
| Війна девальвацій | Девальвація власної валюти для заохочення експорту |
| Субсидування |  Приховане дотування експортерів через надання податкових пільг, пільгових умов страхування та позик за ставкою нижче ринкової |
| Тарифна | Маніпуляція країною - суперником за допомогою імпортних та експортний тафифів |

Методи ж  торговельної війни ідентичні методам господарського протекціонізму. Їх сукупність покликана захищати економіку суб’єкта економічного життя, спроможного на активну протидію іншим суб’єктам. Або будь-яка дія, спрямована на захист власних економічних інтересів, автоматично виступає проти економіки конкуруючого господарства. І навпаки, будь-яка дія, що послаблює економічного опонента, зміцнює власну економіку.

Серед основних засобів ведення торговельних війн можливо виділити: визначення групи «чуттєвих» товарів та введення стосовно них заборонених або надмірно високих митних ставок; введення економічних торговельних санкцій стосовно певної країни у вигляді заборони ввезення певних товарів; введення ліцензованого імпорту певних груп товарів ; введення експортних субсидій для пріоритетних галузей та підприємств; введення особливого режиму стандартизації та сертифікації товарів, введення особливих санітарних та фітосанітарних норм; обмеження або заборона участі іноземних компаній та фізичних осіб в купівлі землі, нерухомості або ж в акціонуванні так званих природній монополій; введення механізмів контролю над експортом високотехнологічного обладнання та продукції машинобудування та інші.

Серед зазначених методів ведення світових торгівельних війн можна виділити тарифний, який є найбільш використовуваним та ефективним. Найбільша складність полягає у тому, щоб відповісти на торговельні обмеження, оскільки вони можуть визначатися як методи протекціонізму.

1. **Історія та сучасність торгівельних війн.**

Світові торгівельні війни та конфлікти виникли з появою міжнародної торгівлі. З роками їх характер змінювався в галузевому розрізі. Так, якщо у стародавні часи війни спалахували переважно через зіткнення інтересів виробників на ринках сировини, то із розвитком економіки країн  спектр галузей став значно ширше, вже включаючи легку та хімічну промисловість, ринки високих технологій.

Торгівельні війни між державами, що бажають захис­тити своїх виробників, почалися практично тоді ж, коли була ви­найдена торгівля. Однак лише в XX столітті торгівельні війни стали інструментом досягнення геополітичних цілей. Незважаю­чи на те, що сучасні аналітики практично одностайно стверджу­ють, що практика зведення штучних бар'єрів у торгівлі мало сприяє розвитку економіки, тому торгівельні війни виникають постійно.

Феномен міжнародних торговельних суперечок відомий з давніх часів. Започаткування та розвиток міжнародної торгівлі за умов суперництва між країнами за ринки збуту, що постійно загострювалося, спричиняли жорстокі торгові, 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 (ХХ 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. [4] .

Стратегія застосування торгівельних санкцій проти держав-суперниць була вперше розроблена й використана на практиці минулою супердержавою — Британською Імперією — наприкінці XIX століття. В 1888 році населення Великобританії становило всього 2 % від населення земної кулі, але на частку цієї країни доводилося 54 % усіх промислових товарів, що циркулюють у світі. Цей рекордний показник більш ніколи й ніким не був перевершений. Торгівельні санкції були одним з найбільш часто застосовуваних Великобританією інструментів для тиску на інші держави.

Британський філософ Томас Хакслі в 1890 році записав думку, яка стала своєрідним ідеологічним обгрунтуванням усіх торгіве-льних війн: «Наш народ — народ покупців. Покупці хочуть здо­бувати кращі товари за кращими цінами. Того ж самого хочуть і жителі інших держав. Якщо їхні правителі будуть перешкоджати нам продавати їм товари, то 5 або 6 мільйонів англійців незаба­ром не будуть мати коштів для харчування. Тому ми повинні за­хищати наші магазини від товарів, які пропонують нам такі дер­жави й прагнути вплинути на їхніх правителів». З тих пір підвищені тарифи, квоти, демпінг і інші методи недопущення то­варів конкурентів на «свої» ринки стали популярною зброєю.

Згідно з американським дослідником Джоном Смітом, дирек­тором Інституту Економічної Демократії, однією з причин почат­ку Першої й Другої Світової війни стали торгівельні конфлікти, що постійно виникали між найбільш багатими й могутніми краї­нами світу. Наприклад, необхідність вступу Великобританії й

Франції у війну з Німеччиною (1914) тодішніми політиками об­ґрунтовувалась необхідністю «захисту національних торговель­них інтересів проти німецької експансії». Вступу Японії в Другу Світову війну передували її торгівельні конфлікти з європейсь­кими країнами. Цікаво, що після початку Японією воєнних дій, США, що тоді ще не приймали участі у війні, ввели санкції на поставку нафтопродуктів в Японію. Можливо, це рішення США вирішально вплинуло на стратегічний вибір Японії: в 1941 році японці вирішили атакувати США, а не СРСР, головні сили якого вели бої з німецькими нацистами.

«Бойові дії» у торгівлі проходили постійно: усі держави нама­галися захистити своїх виробників і завоювати нові ринки.

«Торгівельна війна» з Іраком, яку провели країни світового співтовариства після його вторгнення в Кувейт (іракську нафту заборонили купувати), серйозно послабила економіку цієї країни, але й, у свою чергу, вплинула на ріст світових цін на нафту.

У майбутньому торгівельні війни стануть головною пробле­мою у відносинах між головними торгівельними блоками — вва­жає Андерс Ослунд\АпсІег8 Aslund, старший науковий співробіт­ник Фонду Карнегі за Міжнародний Мир, один із провідних експертів по економіці пострадянських держав. За останні п'ять років у світі відбулися три великомасштабні торгівельні війни — «яловичнаа (м'ясна) війна», «бананова війна» і «сталева війна».

1. «М'ясна війна».

За даними Міністерства Сільського Господарства США\ Depertment of Agriculture, 90 % американських виробників ялови­чини використовують гормони для того, щоб тварини швидше набирали вагу. В 1989 році США зобов'язалися експортувати в Європу тільки яловичину без гормонів. Європейське Співтовари­ство почало бойові дії в травні 1999 року, обвинувативши амери­канських виробників яловичини в порушенні цієї угоди. Євро­пейські фахівці підрахували, що споживання американської яловичини може негативно позначитися на здоров'ї населення. У відповідь США підвищили мито на ряд європейських товарів і проінформували про намір на 100 % підняти мито на продовольчі товари (у списку, зокрема, фігурували свинина й полуничний джем), що поставляються з ЄС у США. Війна закінчилася в серп­ні 1999 року, коли після довгих переговорів за посередництвом Світової Організації Торгівлі\\¥ог1С Trade Orgamzauon (СОТ) єв­ропейці визнали, що якість американської яловичини покращила­ся. Збиток, нанесений цієї війною виробникам США, оцінюється в $500 млн, європейські компанії понесли приблизно такі ж втрати.

Відлуння «яловичної війни» дотепер не стихло. Багато євро­пейських країн вводять заборонні заходи на експорт сільськогос­подарської продукції, зробленої з використанням досягнень ген­ної інженерії. Обмежувальні заходи відносно експорту генетично змінених продуктів (в основному, це кукурудза, соя і т. ін.) екс­перти вважають контратакою проти СІЛА, оскільки світові ліде­ри у виробництві подібного продовольства — американські ком­панії.

«Бананова війна».

У квітні 1999 року СІЛА здобули перемогу в «банановій вій­ні» над Європейським Союзом. Уперше у своїй історії СОТ стала на сторону одного члена проти інших і визнала, що країни ЄС порушили угоду з вільної торгівлі й тому санкції, накладені на них СІА, є обгрунтованими й справедливими. Однак після шес­тирічної бананової війни американська бананова компанія Єгщшіа збанкрутувала.

Сутність конфлікту полягала в наступному: європейські краї­ни (особливо цим відрізнялися Англія й Франція) при імпорті ба­нанів віддавали перевагу фірмам — постачальникам із країн-колоній, що раніше були їхніми. Це допомагало досягати полі­тичних цілей — за допомогою закупівель бананів підтримувалися ті режими, які були лояльно настроєні до колишніх метрополій. Зате збитки несли транснаціональні торгівельні компанії, біль­шість із яких базувалися в СІА. У результаті цього, американсь­кі компанії втратили приблизно $190 млн, СІЛА ввели санкції, які обійшлися європейцям в $500 млн (особливо постраждали ні­мецькі виробники кави й французькі виробники портфелів і су­мочок). «Бананова війна» закінчилася перемир'ям і щороку ви­никає небезпека поновлення бойових дій.

«Сталева війна».

«Сталева війна» не закінчена дотепер і перспективи її закін­чення поки не визначені. Рішення Адміністрації СІЛА про вве­дення імпортних мит на поставки сталі з більшості країн-експортерів стало черговим актом бойових дій у цій війні.

«Сталева війна» почалася після економічної кризи 1998 року, від якої постраждало багато держав Азії. Ці країни девальвували свої національні валюти, і їхні товари виявилися дешевше анало­гічних американських. Особливо це вдарило по американських виробниках сталі, які зіштовхнулися, зокрема, з тим, що експорт японської сталі виріс в 1999 році на 400 %. Також зросла ціна на американському ринку європейської, латиноамериканської, ро­сійської й української сталі. Багато експертів відзначали, що справжньою причиною невдач американських металургів стала низька ефективність їхніх виробництв, що поступалась конкурен­там в Азії і Європі. Американські виробники сталі, навпаки, впе­внені, що на їхніх підприємствах досягнута найбільш висока продуктивність праці в галузі, а іноземні виробники просто дем-пінгують, щоб захопити ринок.

Адміністрація СІА почала квотування сталевого імпорту, відносно ряду країн були початі антидемпінгові розслідування. Наприклад, у липні 2001 року СІЛА ухвалили рішення щодо вве­дення антидемпінгових мит відносно експортерів сталевого пру­тку з Білорусії, Китаю, Південної Кореї, Латвії й Молдови (їх об­винувачували в тому, що вони продавали свою продукцію на американському ринку за ціною нижче собівартості). Однак го­ловною мішенню для контратак СІА стала Японія і Європейсь­кий Союз (в основному Італія, Франція та Німеччина). Спроби досягти хоча б тимчасового компромісу в «сталевій війні» у бі­льшості випадків виявлялися невдалими.

Сталеливарні компанії користуються особливою увагою уря­дів світу, оскільки погіршення ситуації в цьому секторі еконо­міки неминуче веде до значного росту безробіття. Сукупні втра­ти всіх учасників цієї війни становлять десять мільярдів доларів — точних даних немає, різні джерела приводять супе­речливі цифри. Разом з цим рішення Адміністрації СІА нега­тивно позначиться на інших галузях американської економі­ки — неминуче постраждають судноплавні, транспортні підприємства й порти, які спеціалізувалися на доставках у краї­ну імпортної сталі.

4. «Текстильна війна».

Текстильна війна між Японією й СІА тривала більше 20 ро­ків і закінчилася примиренською угодою з обопільними зо­бов'язаннями. Надалі текстильна війна була замінена «бойовими діями» на ринку телевізорів, автомобілів, напівпровідників, від-еомагнітофонів, сталевих труб тощо.

Торгівельні війни перш за все слід класифікувати виходячи з причин, що їх створили. В сучасному геополітичному світі тор-гівельні війни між країнами по-перше виникають через полі­тичні мотиви: з метою підтримки національних товаровиро­бників та захисту національних інтересів виникає недопу­щення товарів певної країни на внутрішній ринок, необґрун-товане підвищення експортних митних ставок, створення експортних квот, демпінг чи ембарго. Прикладів таких воєн безліч.

Наприклад, Росія вводить із 13 квітня 2007 року тимчасові обмеження на ввіз м'яса з ряду підприємств Німеччини, Іспанії, Нідерландів і США у зв'язку з виявленням у поставлені з них у Росію партіях м'яса сальмонели. Так, не були допущені до ввозу в країну партії тушок індички вагою 19 тонн і м'яса індички ва­гою 20 тонн із Німеччини, шпику свинячого з Іспанії вагою 20,5 тонни, фаршу курячого вагою 25 тонн із Нідерландів, спинок курячих вагою 24 тонни й фаршу курячого вагою 482 тонни із США. У зв'язку з виявленням цих випадків вводяться тимчасові обмеження на поставки в Росію продукції із двох американських м'ясопереробних підприємств, двох німецьких підприємств, од­ного іспанського підприємства й трьох голандських підприємств.

Інший приклад: енергетичний конфлікт між Росією й Білору­сією став перешкодою на шляху формування Митного союзу. Із протоколу розбіжностей між Росією, Казахстаном і Білорусією, білоруська сторона вимагає погоджувати з усіма учасниками со­юзу, що створюється в рамках ЄВРАЗЕС, ставки всіх експортних мит. Росія виступає категорично проти, а Казахстан пропонує створити список «чутливих» товарів, по яких мито в рамках сою­зу все-таки передбачається погоджувати. Самою істотною розбі­жністю в позиціях трьох сторін є вимога Білорусії відносно ста­вок вивізних мит щодо третіх країн, які, на думку білоруської сторони, не можуть мінятися в однобічному порядку членами союзу. Цю вимогу Білорусія пропонує записати в угоді про ство­рення Митного союзу. Росію це категорично не влаштовує.

Головними чинниками виникнення економічних торгівельних конфліктів є зростання зовнішнього боргу перед певною країною, відмова від сплати боргу тощо. Наразі такі війни трапляються до­волі рідко.

В той час можна констатувати наявність торгівельних війн, викликаних технічними чинниками. До технічних війн можна віднести зокрема міжнародні конфлікти, викликані серйозними протиріччями екологічних норм країн. Прикладами таких війн є загострення литовсько-латвійських відносин щодо ратифікації в сеймі Литви ліцензійного договору з американською та шведсь­кою нафтовими компаніями «Amoco» та ОРАВ щодо розвідки нафтового родовища в Балтійському шельфі. Литва при будівни­цтві нафтотерміналу в Бутингу, що будується у відкритому морі неподалеку від латвійського кордону, порушила Гельсінську конвенцію: не надає інформацію про об'єкт, що будується, і ви­кликає екологічну небезпеку, а також не надає змогу Литві при­ймати участь в експертизі об'єкту.

Іншим прикладом технічних війн виступають екологічні аргу­менти в торгівельних конфліктах між країнами колишнього СРСР. Між Україною й Росією в цей час виникли конфлікти по обсягах вилову осетра. Азовський осетер метає ікру в ріках Дон і Кубань, чорноморський — у Дніпрі, Дунаї й Дністрі. Головне па­совище чорноморських осетрових — Каркинитська затока біля Перекопу. Азовська популяція годується в українських територі­альних водах біля Геническа й Криму. Основним принципом квотування вилову завжди був обсяг витрат на відтворення. Україна не має на Азові осетрових заводів, які у свій час були побудовані на російських берегах. З 1500 т. щорічного вилову Росії покладається 1000 т., України — 250 т., по 150 т. виділяєть­ся на науково-дослідні роботи. Кожна сторона уважно спостері­гає за партнером, щоб ніхто не перевищив свою норму. Україн­ські експерти вважають, що, оскільки азовські осетри пасуться «у їхньому морі «, а також на шляхах міграції в їхніх територіальних водах основне навантаження в боротьбі із браконьєрами веде українська рибоохорона, то квота для їхньої держави повинна бу­ти більше. Російська сторона не йде на зміну раніше погоджених обсягів вилову.

Ще одним прикладом технічної війни є наростаючий конфлікт між США та Китаєм. Китайська влада назвала нерозумною скар­гу США у Світову організацію торгівлі (СОТ) щодо масових по­рушень авторських прав американців, що допускаються в КНР. Як вважають у Пекіні, адміністрація США сама допустила пору­шення — зневажила досягнутою між лідерами двох країн домов­леністю вирішувати подібні суперечки в рамках двостороннього діалогу. Ці дії, заявляють китайські офіційні особи, негативно вплинуть на торгівлю між двома країнами. Експерти вбачать в цьому загрозу початку торгівельної війни між США й КНР.

Детального розгляду потребують учасники торгівельних конфліктів та їхні мотиви у кожному конкретному протистоянні (табл. 2). Лише після вивчення і аналізу торгівельних війн можна буде розробити більш дієвий апарат їх вирішення, а у майбутньому й запобігання при виникненні перших ознак напруги.

**Таблиця 2.**

**Сучасні світові торговельні війни**

|  |  |
| --- | --- |
| Учасники | Причини |
| США - ЄС | Прямий та прихований протекціонізм |
| Навязування власних стандартів |
| Порушення правил режиму найбільшого сприяння |
| Зловживання дозволеними СОТ антидемпінговими засобами |
| США - Китай | Штучне завищення курсу юаня |
| Обмеження експорту |
| Нелегальний китайський експорт |
| Китай - ЄС | Навʼязування Китаю власних стандартів |
| Маніпуляції тарифами на експорт |
| Росія - інші країни | Прямий та прихований протекціонізм |
| Зловживання фітосанітарними нормами |
| Використання економічної залежності інших країн, для досягнення політичних цілей |

1. **Наслідки торгівельних війн.**

В основі торговельних війн в міжнародній економіці закладено зіткнення економічних інтересів учасників війни та різноманіття інструментів прихованого протекціонізму, які використовуються у торговельній війні.

Застосування даних інструментів прихованого протекціонізму в торгівельній війні призводить до: збільшення доходів державного бюджету, зростання ВВП, активізації ринку праці та ін. Проте окрім отримання позитивних результатів від застосування інструментів прихованого протекціонізму, відповідні дії інших країн у торговельній війні призводять до негативних наслідків для національної економіки країни, аналіз яких наведено в табл. 3.

**Таблиця 3.**

**Результати впливу інструментів прихованого протекціонізму на національну економіку**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Інструмент прихованого протекціонізму | Позитивні наслідки впливу | Негативні наслідки впливу | Витрати на впровадження інструменту |
| Фіскальні та тарифні бар’єри | Збільшення надходжень до бюджету. Збільшення рівня зайнятості. Збільшення ВВП. Стимулювання економічного зростання. | Збільшення вартості імпортних товарів. Зменшення конкуренції на ринку. Погіршення інвестиційного клімату. Скорочення експорту у разі дій у відповідь. | Адміністративні та управлінські дії |
| Експортні квоти |
| Технічні бар’єри | Підвищення рівня технологічності (якості продукції). Стимулювання розвитку національних виробників. Скорочення обсягів імпортних товарів на ринку. | Скорочення експорту у разі відповідних дій інших країн. Посилення конкурентного середовища на ринку. | Законодавчі, адміністративні, зміна технічних стандартів, регламентів та ін. |
| Експорті субсидії | Збільшення обсягів виробництва та експорту товарів. Покращення стану платіжного балансу Збільшення відкритості економіки та долі ринку. | Збільшення видатків бюджету. Ризики виникнення антидемпінгових розслідувань. | Кошти державного бюджету або інших фондів |
| Державна підтримка | Можливий неефективний розподіл коштів. Скорочення національних резервів. | Законодавчі, міжнародні, іміджеві заходи та угоди. Адміністративні та політичні зусилля. |
| Валютна політика | Стимулювання експорту та скорочення імпорту (при девальвації валюти). Збільшення обсягів виробництва національним виробником. | Знецінення заощаджень та купівельної спроможності населення. Збільшення вартості імпортних товарів. Скорочення ресурсної бази. | Монетарна політика, вартість знецінення національної валюти. |
| Зовнішня політика | Покращання умов для експорту товарів та збільшення обсягів їх виробництва. Збільшення ринкової долі національних виробників Створення бар’єрів для доступу на внутрішній ринок імпортних товарів. | Скорочення можливостей вільної торгівлі. Виникнення торгівельних війн. Скорочення асортименту товарів на внутрішньому ринку. | Політичні рішення, міжнародні угоди та ін. |
| Національна ідея | Збільшення обсягів виробництва та споживання вітчизняної продукції. Підтримка суміжних галузей національної економіки. | Скорочення можливостей вільної торгівлі та міжнародного поділу праці | Активна пропаганда, реклама, законодавча та політична підтримка. |

За даними табл. 3. можна зробити висновок, що наслідки торговельної війни можуть бути як негативними, так і позитивними, в залежності від відповідної реакції країн-суперниць. При цьому різними будуть і витрати на застосування того чи іншого інструменту прихованого протекціонізму.

Отже, можна сказати, що для мінімізації негативних результатів торгового конфлікту між країнами потрібно вжити таких засобів: підвищити загальну конкурентоспроможність продукції; уникати продажу сировини, створюючи додану вартість; знайти нові ринки та способи видобування енергоресурсів; переорієнтуватися на нові ринки збуту;підвищити ефективність державної політики.

Варто зазначити, що основними негативними наслідками від торговельних війн та суперечок є: зростання бюджетних видатків; зменшення конкурентоспроможності продукції;обмеження міжнародної торгівлі; втрата встановлених торговельних зв’язків.

Найкращим способом вирішення таких конфліктів є звернення до СОТ чи арбітражного суду. Але, у випадку коли дані дії не мають потрібного ефекту, потрібно намагатися мінімізувати негативні наслідки від торговельної війни.