

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

На правах рукопису

УДК 341.1/8

Біловол Марта Валеріївна

Міжнародно-правове регулювання торгівлі сировинними товарами

Спеціальність 12.00.11 – Міжнародне право

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата юридичних наук

Науковий керівник:
кандидат юридичних наук, доцент
**Григоров Олександр
Миколайович**

Київ – 2015

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ	4
--	----------

ВСТУП.....	6
-------------------	----------

РОЗДІЛ 1 СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ СИРОВИННИМИ ТОВАРАМИ

1.1. Передумови налагодження міждержавного співробітництва щодо експорту та імпорту сировинних товарів	14
1.2. Перші міжнародні товарні угоди (кінець XIX століття та початок XX століття)	31
1.2.1. Міжнародні угоди про цукор 1931 та 1937 років	31
1.2.2. Міжнародна угода про пшеницю 1933 року.....	39
1.2.3. Міжнародна угода про каучук 1934 року	44
1.2.4. Міжнародні угоди про олово 1931, 1933, 1937 та 1942 років	48
1.3. Розвиток правового регулювання у сфері міжнародної торгівлі сировинними товарами в рамках Організації Об'єднаних Націй.....	52
1.3.1. Міжнародні угоди про цукор.....	52
1.3.2. Міжнародні угоди про пшеницю	64
1.3.3. Міжнародні угоди про натуральний каучук	76
1.3.4. Міжнародні угоди про олово	81
1.3.5. Міжнародні угоди про каву	90
Висновки до розділу 1	101

РОЗДІЛ 2 МІЖНАРОДНІ ТОВАРНІ УГОДИ ЯК ОСНОВА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ СИРОВИННИМИ ТОВАРАМИ

2.1. Узагальнення практики застосування міжнародних товарних угод: Інтегрована програма та Спільний фонд для сировинних товарів	105
2.2. Класифікація міжнародних товарних угод.....	114
2.3. Сучасний інституційний механізм міжнародної торгівлі сировинними товарами.....	134
2.3.1. Міжнародні сировинні організації та дослідницькі групи.....	134
2.3.2. Міжурядові групи з сировинних товарів та інші міжнародні сировинні органи	156
Висновки до розділу 2	161

РОЗДІЛ 3 МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ СИРОВИННИМИ ТОВАРАМИ

3.1. Особливості участі України у Міжнародній угоді про цукор 1992 року ..	166
3.2. Членство України в Конвенції про торгівлю зерном 1995 року.....	173
3.3. Проблеми та подальші перспективи міжнародного співробітництва України щодо торгівлі сировинними товарами.....	179
Висновки до розділу 3	187

ВИСНОВКИ.....	191
----------------------	------------

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	196
--	------------

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ВООЗ	Всесвітня організація охорони здоров'я
ГАТТ	Генеральна угода з тарифів і торгівлі
КРГ	Комітет із рибного господарства
КСТ	Комітет із проблем сировинних товарів
КТЗ	Конвенція про торгівлю зерном
МОКВ	Міжнародна організація з кави
МОКК	Міжнародна організація з какао
МОНК	Міжнародна організація з натурального каучуку
МОСТ	Міжнародні органи з сировинних товарів
МОТД	Міжнародна організація з тропічної деревини
МОЦ	Міжнародна організація з цукру
МРЗ	Міжнародна рада з зерна
МРО	Міжнародна рада з оливок
МРП	Міжнародна рада з пшениці
МТО	Міжнародна товарна організація
МУГ	Міжурядова група
МУЗ	Міжнародна угода про зерно
МУК	Міжнародна угода про каучук
МУКВ	Міжнародна угода про каву
МУКК	Міжнародна угода про какао
МУНК	Міжнародна угода про натуральний каучук
МУО	Міжнародна угода про олово
МУОО	Міжнародна угода про оливкову олію та столові оливки
МУП	Міжнародна угода про пшеницю
МУЦ	Міжнародна угода про цукор
ООН	Організація Об'єднаних Націй
СОТ	Світова Організація Торгівлі
СФСТ	Спільний фонд для сировинних товарів

ФАО Продовольча та сільськогосподарська організація ООН
ЮНКТАД Конференція ООН з торгівлі та розвитку

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Міжнародна торгівля сировинними товарами завжди займала і продовжує займати відчутний сегмент світового ринку. Незважаючи на стрімкий розвиток світової економіки в останні п'ятдесят років та суттєві зміни її основних тенденцій, динаміки і структури, попит на сировинні товари залишається високим. Поява та поширення товарів-замінників, популяризація більш економного використання сировинних ресурсів, а також поглиблення їх переробки та застосування енергозберігальних технологій суттєво не відобразились на темпах росту міждержавної торгівлі сировиною. Можна спрогнозувати, що і в майбутньому тенденція до збереження або навіть зростання ролі торгівлі сировинними товарами у світовому товарообігу зберігатиметься.

Для національних економік багатьох країн, що розвиваються, той чи інший вид сировини є стратегічним і відіграє життєво важливу роль. Не поодинокими є випадки, коли прибуток від торгівлі якоюсь сировиною становить основну частину зовнішніх надходжень і є визначальним для економічного зростання й економічного розвитку певної держави.

Що стосується України, то поглиблення її співробітництва щодо торгівлі сировинними товарами є вкрай важливим для країни як в економічному, так і в зовнішньополітичному плані. Розв'язання існуючих проблем із членством у Міжнародній організації з цукру та Міжнародній раді з зерна й відновлення повноцінної співпраці в рамках цих організацій необхідне, з одного боку, для вдосконалення й розвитку двох провідних сировинних галузей країни – цукрової та зернової, а з іншого – для зміцнення реноме держави на міжнародній арені як надійного торговельного партнера.

Злагоджені дії провідних виробників і споживачів сировини, координація їх зусиль та здійснення виважених кроків і прийняття оптимальних рішень є запорукою для стабілізації міжнародних сировинних ринків та зміцнення світової продовольчої безпеки.

Отже, зважаючи на важливе місце сировинних товарів у світовій економіці, враховуючи неабияке значення окремих видів сировини насамперед для країн, що розвиваються, усвідомлюючи вагомість для України міжнародного співробітництва в торгівлі цукром, зерновими та іншими видами сировини, а також з огляду на загальну необхідність посилення міждержавного діалогу у сфері торгівлі сировиною, вивчення та аналіз питання міжнародно-правового регулювання торгівлі сировинними товарами набуває як наукової, так і практичної актуальності, в тому числі й у контексті дослідження місця й ролі України, а також використання нею переваг участі в міжнародному співробітництві торгівлі сировинними товарами.

Окремо слід зауважити, що актуальність теми даного дослідження також обумовлюється її недостатньою науковою розробленістю. При цьому варто зазначити, що українські вчені взагалі не торкалися цієї тематики у своїх наукових працях. Що ж стосується зарубіжних джерел, то за винятком кількох робіт досить вузького спрямування тут теж спостерігається відсутність системних, комплексних і всеохопних монографій, які детально висвітлювали б обрану тему дослідження й пов'язані з нею питання.

Таким чином, теоретичну основу даного дисертаційного дослідження в основному складають монографії та наукові статті зарубіжних вчених, офіційні переклади й оригінали текстів міжнародних товарних угод, інформаційні ресурси відповідних міжнародних сировинних організацій і груп із дослідження, матеріали міжнародних конференцій та з'їздів. При написанні дисертації автором найбільше використовувались праці М. Рафаелі, Ф. Гордон-Ашворт, Дж. Роу, К. Хана, Т. Роберста, Л. Йетса, П. Чалміна, М. Факрі, Б. Сверлінга, Р. Білдера, А. Вітона, Дж. Стокінга, Б. Чімні, К. Кнора, У. Фокса, А. Ярмака, І. Кобути, Г. Вільямінова.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження виконано в рамках наукової теми «Правові засади співпраці України з міжнародними інтеграційними об'єднаннями: теорія і практика», що є частиною планової теми Інституту міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка «Україна у міжнародних інтеграційних процесах» № 11БФ048-01.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є проведення всеохопного аналізу становлення й розвитку міжнародно-правового регулювання торгівлі сировинними товарами, визначення характерних особливостей міжнародних товарних угод і сучасного інституційного механізму міжнародної торгівлі сировинними товарами, вивчення стану та подальших перспектив участі України в міждержавних відносинах щодо торгівлі сировинними товарами.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність розв'язання таких завдань:

- дослідити основні причини та передумови налагодження міждержавного співробітництва щодо торгівлі сировинними товарами;
- проаналізувати перші міждержавні сировинні угоди та виокремити їх основні риси й характерні особливості;
- відстежити динаміку розвитку міжнародних товарних угод і визначити чинники, які спонукали до запровадження тих чи інших змін і нововведень;
- окремо розглянути міжнародні товарні угоди щодо деяких видів сировини та вказати їх спільні й відмінні риси;
- висвітлити переваги та недоліки механізмів регулювання світових сировинних ринків, що запроваджувались тими чи іншими товарними угодами;
- вивчити узагальнення практики застосування міжнародних товарних угод у рамках Інтегрованої програми та Спільного фонду для сировинних товарів;
- розкрити основні підходи до класифікації міжнародних товарних угод;
- охарактеризувати сучасний інституційний механізм міжнародної торгівлі сировинними товарами та виділити основні його складові;
- визначити особливості та сформулювати критерії участі України в міжнародно-правовому співробітництві щодо торгівлі сировинними товарами.

Об'єктом дослідження є міжнародні товарні угоди щодо певних видів сировини, міжнародні сировинні організації, групи з дослідження, інші

відповідні утворення, а також відношення України до міжнародних товарних угод та міжнародних сировинних інституцій.

Предметом дослідження є міжнародно-правове регулювання торгівлі сировинними товарами як результат діяльності в рамках міжнародних товарних угод і міжнародних сировинних організацій, дослідницьких груп та інших відповідних утворень, а також участь України у вказаних угодах та організаціях.

Методи дослідження. У процесі написання даного дисертаційного дослідження для реалізації поставленої в ньому мети та досягнення визначених завдань використовувався комплекс взаємопов'язаних і взаємодоповнювальних філософських, загальнонаукових та спеціальних методів. Серед філософських методів найбільше в роботі застосовувався метод пізнання та логічний метод. Так, з метою аналізу міжнародних товарних угод широко використовувались такі основні принципи філософського методу пізнання, як повнота, об'єктивність, всебічність, конкретність, історичність. Дійти тих чи інших висновків під час розгляду предмета дисертаційного дослідження допомогли прийоми логічного методу, зокрема аналіз, синтез, індукція, дедукція, узагальнення, аналогія, сходження, абстрагування. З-поміж низки загальнонаукових методів найчастіше в процесі написання роботи довелось звертатись до методу системного аналізу, цільового методу та методу моделювання. Структурний, функціональний та інші методи системного аналізу дозволили виявити характерні особливості міжнародних товарних угод, охарактеризувати складові частини та структуру сучасного інституційного механізму міжнародної торгівлі сировинними товарами, визначити мету укладення, існування та функціонування міжнародних товарних угод і міжнародних сировинних організацій. Що ж до спеціальних методів, то під час підготовки й виконання даного дисертаційного дослідження стали в пригоді такі властиві суто юридичним наукам методи, як формально-юридичний, порівняльно-правовий, а також метод тлумачення правових норм. Саме перелічений набір спеціально-юридичних методів сприяв виявленню певних закономірностей формування, становлення, розвитку та функціонування міжнародно-правового регулювання торгівлі сировинними товарами.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що дана дисертаційна робота є першим і єдиним у вітчизняній науці комплексним дослідженням міжнародно-правового регулювання торгівлі сировинними товарами. Основні результати, які становлять наукову новизну, являють собою особистий внесок автора й виносяться на захист, є такими:

уперше:

- висвітлено передумови налагодження міждержавного співробітництва щодо експорту й імпорту сировинних товарів і виявлено основні причини виникнення та початкові форми такого співробітництва;

- дано оцінку першим багатостороннім документам щодо регулювання торгівлі сировиною, визначено їх структуру й особливості порівняно із сучасними міжнародними товарними угодами;

- досліджено еволюцію розвитку міжнародно-правового регулювання торгівлі сировинними товарами на прикладі окремих сировинних галузей;

- систематизовано механізми та принципи дії міжнародних товарних угод, визначено ефективність і доцільність їх застосування щодо регулювання обігу конкретних видів сировини, простежено їх вплив на обсяги міждержавної торгівлі та поведінку цін на сировинні товари на світових товарних ринках;

- продемонстровано слабкі й сильні сторони регулятивних механізмів, запроваджених тими чи іншими міжнародними товарними угодами, досліджено раціональність комбінованого застосування таких механізмів, показано потенціал та синергетичний ефект від злагодженої взаємодії кількох регулятивних механізмів на практиці;

- вивчено характерні й відмінні риси та доведено специфічні зв'язки між засобами впливу на окремі види сировини, які запроваджувались міжнародними товарними угодами у відповідних галузях, зокрема наглядно показано тісний зворотний зв'язок між функціонуванням буферних запасів і запровадженням систем квот та інших експортних обмежень;

- узагальнено практику застосування міжнародних товарних угод у контексті Інтегрованої програми та діяльності Спільного фонду для сировинних

товарів, зокрема встановлено зв'язок і доведено взаємозалежність угод, з одного боку, та програми і фонду – з іншого;

- визначено особливості сучасного інституційного механізму міжнародної торгівлі сировинними товарами, окреслено його загальну структуру й виділено основні складові частини;

- доведено подібність та однотипність сучасних міжнародних сировинних організацій, що діють у різних сировинних галузях, продемонстровано ідентичність їх структури та правового статусу, однаковість змісту й спрямування завдань, виявлено схожість у системах управління та обсягах повноважень і функцій;

- надано узагальнювальну характеристику міжнародним групам із дослідження, заснованим за результатами конференцій ООН з відповідних видів сировини, а також міжурядовим групам і підгрупам Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН з окремих видів сировини;

- ґрунтовно досліджено особливості міжнародно-правового співробітництва України у сфері торгівлі сировинними товарами, виявлено проблемні аспекти участі держави в Міжнародній угоді про цукор 1992 року та Конвенції про торгівлю зерном 1995 року;

- досліджено основні переваги й недоліки членства України в Міжнародній організації з цукру та Міжнародній раді з зерна, розроблено концепцію вдосконалення національного законодавства з метою забезпечення виконання Україною своїх зобов'язань перед зазначеними міжнародними сировинними організаціями;

удосконалено:

- класифікацію міжнародних товарних угод, зокрема загальноприйнятий сьогодні поділ міжнародних товарних угод на стабілізаційні, адміністративні та щодо заходів розвитку доповнено новою підкатегорією змішаних стабілізаційних угод, до якої входять усі міжнародні товарні угоди з економічними положеннями, яким властиві риси як буферних, так і угод з системами квот,

тобто інструментарій яких включав одночасно два і більше регулятивні механізми.

набули подальшого розвитку:

– обґрунтування існуючих перспектив та основних напрямків розширення міжнародного співробітництва України щодо торгівлі сировинними товарами.

Теоретичне і практичне значення одержаних результатів. Теоретичне значення одержаних результатів передусім полягає в тому, що сформульовані висновки й теоретичні положення можуть сприяти подальшому розвитку науки міжнародного права. Зібраний науково-практичний матеріал може бути використаний у майбутніх дослідженнях питань міжнародно-правового регулювання торгівлі сировинними товарами та під час розгляду питань участі України в міждержавному співробітництві щодо торгівлі сировинними товарами.

Положення дисертації також можуть застосовуватись у навчальному процесі для розроблення навчальних посібників, підручників і методичних матеріалів, а також під час викладання нормативних дисциплін «Міжнародне публічне право», «Міжнародне економічне право», «Право міжнародних договорів» та «Право міжнародних організацій».

Дисертація може виявитися корисною при визначенні правової та політичної позиції України щодо поновлення нею повноправного членства в Міжнародній організації з цукру та Міжнародній раді з зерна, виявленні переваг і недоліків участі в цих організаціях, а також при вирішенні питань доцільності налагодження й поглиблення подальшого співробітництва держави у сфері міжнародної торгівлі іншими сировинними товарами.

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійною науковою роботою з урахуванням фундаментальних досягнень науки міжнародного права. Усі сформульовані в ній положення й висновки, які складають наукову новизну, отримані та обґрунтовані автором самостійно.

Апробація результатів дисертації. Дисертація обговорювалась на засіданні кафедри міжнародного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Окремі положення даного

дисертаційного дослідження оприлюднені у виступах і публікаціях на 3 (трьох) наукових конференціях: Динаміка розвитку міжнародних відносин України: історико-еволюційна, економічна, правова (м. Ужгород, 18–19 квітня 2013 р.) (тези опубліковано), Актуальні проблеми міжнародних відносин (Світове співтовариство: глобальні та регіональні виклики) (м. Київ, 22 жовтня 2015 р.) (тези опубліковано), Актуальні проблеми вдосконалення законодавства та правозастосування (м. Запоріжжя, 23–24 жовтня 2015 р.) (тези опубліковано).

Публікації. Основні положення дисертаційного дослідження розкриті у дванадцяти статтях загальним обсягом 8 друк. арк., з яких одинадцять опубліковано в наукових фахових виданнях, затверджених Міністерством освіти і науки України, та одна – в іноземному фаховому виданні, а також у трьох тезах науково-практичних конференцій.

Структура дисертації обумовлена її предметом, метою та завданнями і складається зі вступу, трьох розділів, що включають дев'ять підрозділів, висновків та списку використаних джерел. Загальний обсяг дисертації становить 206 сторінок включно зі списком використаних джерел, який викладено на 11 сторінках і налічує 133 найменування.

РОЗДІЛ 1 СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ СИРОВИННИМИ ТОВАРАМИ

1.1. Передумови налагодження міждержавного співробітництва щодо експорту та імпорту сировинних товарів

Перші спроби налагодження співробітництва в сировинній сфері та здійснення впливу на світову торгівлю сировинними товарами робились окремими країнами-виробниками тієї чи іншої сировини за допомогою запровадження відповідних заходів на національному рівні або через утворення картелів чи через досягнення домовленостей між основними експортерами з контролю над експортом та обмеженням виробництва. Цим спробам передувала низка несприятливих для світових товарних ринків факторів економічного, природного та іншого характеру, які призводили до надмірних коливань цін, перебоїв у поставках, перевиробництва або нестачі сировини, накопичення надлишкових запасів, а також порушення врівноваженості попиту та пропозиції. Необхідність розв'язання зазначених проблем і стала каталізатором для започаткування діалогу й розвитку співробітництва між зацікавленими сторонами.

Уперше міжнародно-правові заходи щодо регулювання обігу сировини були запроваджені в цукровій галузі. Так, обговорення питань оптимізації світової торгівлі цукром на наднаціональному рівні почали проводитись починаючи ще із середини XIX століття [1, с. 32]. Вони були спрямовані на досягнення домовленостей між країнами-експортерами й країнами-імпортерами та започаткували чи не найдавніший багатосторонній форум для регулярних переговорів [2, с. 1].

Міжнародне регулювання ринку цукру багато в чому було обумовлене особливостями його виробництва. Регулярним об'єктом міждержавної торгівлі завжди були два основні види цукру – тростинний і буряковий. На відміну від

інших сировинних товарів, на зразок чаю, каучуку чи кави, його виробництво не обмежувалось кількома основними місцевостями. Так, тоді як перший міг вирощуватись переважно в тропічних та субтропічних зонах, для другого сприятливими були помірні кліматичні умови. За відсутності єдиного світового ринку цукру та особливих географічних перепон для його виробництва сформувалось кілька регіональних ринків, а саме європейський, американський та азійський [3, с. 55].

На той час найвпливовішу позицію у світовій торгівлі цукром зайняв саме європейський ринок [4, с. 16-17]. Це було зумовлено передусім стрімким збільшенням обсягів виробництва сировини на континенті в 1850-х роках та домінуючим становищем Великобританії як споживача сировини.

Експансія бурякового цукру в Європі відбулась в основному завдяки існуванню експортних премій та інших митних преференцій. Так, Франція, Австро-Угорщина, Німеччина та деякі інші країни надавали виробникам та експортерам цукру субсидії, стимулюючи таким чином розвиток національної цукрової промисловості й захищаючи її від іноземної конкуренції [1, с. 12-14].

Утім така заохочувальна політика згодом дестабілізувала світову торгівлю цією сировиною та спричинила виникнення низки проблем у національних цукрових галузях. Загострення боротьби між відповідними країнами за британський та американський ринки збуту цукру призвело до виникнення так званої війни премій. Витрачання значних обсягів бюджетних коштів на виплату таких дотацій було можливим лише завдяки встановленню високих ставок податків на цукор, що, в свою чергу, викликало суттєве зростання цін на сировину для європейських споживачів [3, с. 79]. Необхідність полегшення навантаження на національну казну разом з потребою зменшення невдоволення місцевого населення спонукали уряди зацікавлених держав до вжиття спільних міжнародних заходів для покращення становища.

Варто зауважити, що позиція Великобританії з цього питання була неоднозначною. На відміну від інших європейських держав вартість цукру в країні залишалась на стабільно низькому рівні. Його дешевизні сприяли два

основні чинники. По-перше, з прийняттям у 1846 році Закону про мито на цукор відбулась поступова ліквідація всіх імпорتنих зборів на сировину [5, с. 44]. По-друге, європейська система премій, по суті, субсидувала галузь за рахунок континентальних платників податків. Зважаючи на вигоду, яку експортні дотації приносили британським споживачам цукру, переважна більшість політиків імперії не бачили особливого сенсу в їх ліквідації [3, с. 57].

Однак, з іншого боку, підконтрольна Великобританії Вест-Індія виступала категорично проти надання виробникам та експортерам цукру будь-яких матеріальних заохочень. Саме в них представники колоніальних територій вбачали основну причину стагнації місцевої цукрової промисловості та зменшення поставок сировини до метрополії. На їхню думку, проблему можна було б вирішити укладенням міжнародної угоди, яка заборонила б субсидування виробництва цукру [6, с. 11].

Отже, занепадаюча цукрова промисловість Вест-Індії, невпинний тиск з боку урядів колоніальних держав та бажання Великобританії зберегти контроль над своїми володіннями спонукали її до початку роботи над розробленням міжнародної угоди про цукор.

Заходи проти експортних премій розпочались з укладення в 1862 році між Великобританією та Бельгією двосторонньої Торговельної угоди. У Протоколі до неї пріоритетною ціллю було визначено підписання в найближчому майбутньому договору між Великобританією, Бельгією, Францією, Німеччиною та Нідерландами. Такий договір мав би ліквідувати будь-які експортні дотації та врівноважити імпорتنі мита на цукор зі ставками податку на виробництво сировини у відповідних п'яти державах [7, с. 305].

На виконання зазначеного положення в 1863 році в Парижі було скликано міжнародну конференцію. Окрім Франції, в ній також взяли участь Великобританія, Бельгія і Нідерланди, які станом на 1860–64 роки разом виробляли близько третини всього світового обсягу бурякового цукру [8, с. 492–498].

8 листопада 1864 року учасники конференції підписали Конвенцію щодо регулювання повернення вивізного мита на цукор, так звану Паризьку конвенцію. Вона мала набрати чинності 1 серпня наступного року та діяти протягом десяти років, до 1 серпня 1875 року. Паризька конвенція мала покласти край експортним преміям та запровадити уніфіковані ставки податку, що мали відшкодовуватись урядами відповідних країн експортерам цукру. Однак на етапі імплементації її положень у держав-учасниць виникли певні труднощі та зауваження. Оскільки текст Паризької конвенції не містив норм щодо врегулювання суперечок, були проведені подальші переговори для узгодження розбіжностей. Відсутність консенсусу призвела до того, що конвенція так і не почала діяти, а експортні премії так і не було ліквідовано [9, с. 130].

Наступним широкомасштабним заходом щодо захисту інтересів підпорядкованих Великобританії колоніальних держав у сфері цукру стала міжнародна лондонська конференція 1887 року. Разом із країнами-членами Паризької конвенції у ній також взяли участь Австро-Угорщина, Росія, Румунія, Швеція, Данія, Іспанія та Італія. Перші намагання досягти загального порозуміння не увінчались успіхом. Однак 30 серпня 1888 року всі учасники конференції, за винятком Франції, Австро-Угорщини, Швеції та Данії, підписали Конвенцію щодо скасування премій на експорт цукру [10, с. 47-48]. Проте, як і її попередниця, вона залишилася лише декларативною, адже не була ратифікована Великобританією та деякими іншими учасниками.

За відсутності уніфікованого міжнародно-правового механізму регулювання ситуація щодо цукру продовжувала загострюватись. Як приклад можна навести Францію, де обсяги субсидування сировини на 1900 рік зросли практично вдвічі порівняно із загальноприйнятим середнім рівнем [10, с. 125]. Крім того, на континенті побоювались подальшого погіршення становища, яке могло відбутись у разі запровадження Великобританією протекційних митних заходів щодо своїх колоній [2, с. 9].

У жовтні 1900 року представники Німеччини, Австро-Угорщини та Франції зібралися в Парижі для обговорення зазначених проблем. Остання зробила

рішучий крок до загального порозуміння, заявивши про готовність відмінити всі прямі та зменшити непрямі премії, якщо й інші держави візьмуть на себе аналогічне зобов'язання. Підписаний на зібранні Протокол 1900 року відкрив шлях для наймасштабнішої конференції, скликаної за ініціативою Бельгії наступного року [10, с. 67-70].

У брюссельській конференції 1902 року взяли участь усі провідні європейські виробники цукру на той час. Наслідком переговорів стало прийняття 5 березня 1902 року першої всеохопної багатосторонньої міжнародної угоди щодо цієї сировини – Міжнародної конвенції стосовно премій на цукор (Брюссельської конвенції) [2, с. 10].

Брюссельську конвенцію підписали Франція, Бельгія, Нідерланди, Великобританія, Німеччина, Австро-Угорщина, Італія, Швеція та Іспанія. Не приєдналась до договору лише Росія, де діяла найбільш централізована система субсидування цукрової промисловості. Під час переговорів питання визначення експортних премій було надзвичайно дискусійним, і, скориставшись нагодою, вона відмовилась визнавати свою національну систему експортними преміями [11, с. 126].

У преамбулі Брюссельської конвенції було визначено її мету, яка полягала у врівноваженні конкуренції між тростинним та буряковим цукром і збільшенні споживання сировини через відміну вивізних дотацій та обмеження додаткових податків. Для досягнення поставленої мети договірні сторони взяли на себе зобов'язання ліквідувати існуючі й не створювати нових прямих чи непрямих експортних премій протягом строку дії угоди (ст. I) [12, с. 1-2].

Як засіб забезпечення виконання положень Брюссельської конвенції сторони домовились застосовувати компенсаційні мита. Стаття IV дозволяла державам-учасникам обкладати спеціальним податком цукор, який імпортувався до них з країн, що виплачували премії виробникам чи експортерам сировини. Також було погоджено надавати митні пільги тим державам-експортерам, у яких не існувало жодних субсидій такого характеру (ст. V) [12, с. 3-4].

Стаття VI Брюссельської конвенції встановила особливий режим для держав-учасниць, які виробляли, але не експортували цукор. Такі країни не були зобов'язані відмінити будь-які існуючі в них премії доти, доки вони не виходили на міжнародний ринок. Привілейованим статусом користувалися лише три держави: Іспанія, Італія та Швеція [12, с. 3].

Найхарактернішою рисою документа стало заснування Постійної комісії – міжнародного органу з широким колом ефективних виконавчих, квазі-легіслативних та судових повноважень [9, с. 131]. До її компетенції увійшло не лише виконання адміністративних функцій із збору та публікації інформації, а й врегулювання суперечок та забезпечення дотримання положень Брюссельської конвенції. Згідно зі ст. VII на неї покладалась такі обов'язки:

- (а) встановлювати чи надаються в договірній державі прямі або непрямі премії на виробництво чи експорт цукру;
- (б) з'ясовувати чи виконують держави, які займались винятково виробництвом цукру, особливі умови, визначені для них Конвенцією;
- (с) встановлювати чи існують у державах, що не беруть участі в Конвенції, експортні премії та визначати обсяг таких премій;
- (д) приймати рішення із суперечливих питань;
- (е) готувати для розгляду звернення про приєднання від держав, що не є членами Конвенції [12, с. 5-6].

В якості допоміжного органу при Постійній комісії було створено Постійне бюро. До його завдань входили збір, обробка та публікування статистичної й законодавчої інформації у сфері цукру. При цьому виконувати зазначені обов'язки Постійному бюро дозволялось не лише на території держав-учасниць, а й у країнах, що не були членами Брюссельської конвенції [3, с. 91].

Варто зазначити, що наднаціональне утворення з настільки широкими повноваженнями було порівняно новим явищем у міжнародному праві на початку XIX століття [3, с. 51]. Деякі тогочасні науковці висловлювали думку, що заснування такого потужного міжнародного органу зазіхне на державний суверенітет [2, с. 13]. Однак сучасні юристи вважають, що проблема збереження

повноти суверенної волі держав з виокремленням автономії інституційної організації є характерною рисою усіх теперішніх міжнародних об'єднань [13, с. 1-13].

Незважаючи на центральну роль, яку Вест-Індія відіграла у створенні Брюссельської конвенції, країна не отримала очікуваної користі від її запровадження. Причиною тому стала ст. 11 договору, відповідно до якої його положення застосовувались до всіх колоніальних територій, окрім Британських. Крім того, на момент прийняття Брюссельської конвенції цукрова промисловість Вест-Індії значно відстала в технологічному плані від розвинутої за рахунок премій європейської та не змогла з нею конкурувати належним чином [5, с. 129-136, 141-142].

Найбільшу ж вигоду від запровадження Брюссельської конвенції отримали європейські країни. При цьому закріплене в ній положення про можливість застосування компенсаційних мит до держав, незалежно від того, чи були вони її членами, стимулювало останніх до відмови від експортних премій. Так, Перу, яка пізніше приєдналася до договору, й Аргентина, яка не брала в ньому участі, змінили свої національні системи тарифів і податків з метою отримання доступу до найбільших світових споживчих ринків цукру Великобританії та континентальної Європи [14, с. 180, 188].

Прихід у 1906 році до влади у Великобританії опозиційних сил та зміна зовнішньополітичних орієнтирів імперії поклала початок занепаду Брюссельської конвенції. Уже 27 березня того ж року новообраний прем'єр-міністр зробив офіційну заяву, що країна вийде з договору в найкоротший можливий термін, а саме з 1 вересня 1908 року. Таке рішення було викликане тим, що ключові положення документа, які стосувались компенсаційних мит, не узгоджувалися з політикою вільної торгівлі метрополії [15, с. 201].

Позиція Великобританії була цілком зрозумілою, адже ще на стадії переговорів вона з великим небажанням взяла на себе відповідні зобов'язання. Послаблення ж зв'язку з колоніальними територіями Вест-Індії остаточно відкрило шлях до виходу з договору. На думку Ф. Чалміна, ця подія

ознаменувала фактичне завершення Брюссельської конвенції [4, с. 41-42]. Однак формально вона припинила своє існування лише під час Першої світової війни.

Більшість дослідників одностайні в тому, що Брюссельська конвенція є раннім втіленням міжнародної товарної угоди. Разом з тим вони відзначають, що договір був унікальним за своїм змістом, оскільки спрямовувався не лише на стабілізацію чи підвищення цін на сировину, а й на врегулювання внутрішньодержавних субсидій [3, с. 64]. Безперечним є також той факт, що Брюссельська конвенція відкрила новітній шлях організації міжнародного економічного життя.

Слід також зауважити, що Брюссельська Конвенція окреслила майбутній інституційний механізм ГАТТ та СОТ. Вона містить цілу низку регулятивних механізмів, притаманних сучасним торговим угодам. Так, наприклад, ст. 1 забороняє субсидування товарів, що експортуються (вивізні премії), ст. 4 передбачено компенсаційні мита, у ст. 5 закріплено принцип режиму найбільшого сприяння тощо.

Отже, багатосторонні конференції з цукру почали скликатись ще із середини XIX століття, однак протягом фактично чотирьох наступних десятиліть Великобританія не могла домовитися з країнами Європи, як саме регулювати міжнародну торгівлю цією сировиною. Лише в 1902 році з укладенням Брюссельської конвенції у сфері цукру було досягнуто широкого порозуміння. Зазначений документ не лише розв'язав найголовнішу проблему міжнародної цукрової галузі, ліквідувавши експортні премії, а й став передвісником майбутніх товарних угод та міжнародних торгових організацій.

Друга половина XIX та початок XX століття стали багато в чому визначальними для становлення й розвитку міжнародної цукрової промисловості. Перші спроби міжнародної спільноти налагодити ефективне функціонування світового ринку цукру та запроваджені в цей проміжок часу міжнародно-правові інструменти допомогли виявити потенційні складнощі в регулюванні торгівлі цією сировиною й окреслили рамки подальшого співробітництва. Розуміння природи та характерних особливостей сучасних

товарних угод у сфері цукру потребує дослідження витоків і першопричин їх укладення. Саме тому вивчення первинних міжнародних документів і заходів регулювання торгівлі цукром видається важливим та актуальним.

У цілому розглянуті спроби врегулювання ринку цукру та їх регулярність засвідчили цінність цієї сировини як об'єкта міждержавної торгівлі й продемонстрували спроможність світової спільноти ефективно співпрацювати та вирішувати поточні питання міжнародної цукрової промисловості.

Після укладення Брюссельської конвенції та до появи в 1930-х роках перших міжнародних товарних угод, врегулювання світової торгівлі сировинними товарами відбувалось в основному за допомогою контрольних механізмів, що запроваджувались картельними об'єднаннями. Е. Мейсон розуміє картель як домовленість між комерційними підприємствами щодо встановлення цін, умов продажу, обмеження виробництва чи розподілу товару, а також визначення його вартості. Міжнародним картелем він вважає угоду такого характеру, коли вона укладена між підприємствами різних країн або їх асоціаціями [16, с. 29]. Ф. Гордон-Ашворт визначає картель як об'єднання виробників чи торговців певного напрямку промисловості, створене з метою зменшення чи повного усунення конкуренції та здійснення контролю над виробництвом або збутом продукції [17, с. 84]. Саме картелі, на думку Б. Чімні, стали передвісниками сучасних міжнародних товарних угод, які, по суті, перейняли отриманий у результаті їх застосування досвід регулювання світового ринку сировинних товарів [18, с. 16-17].

Перші масштабні об'єднання картельного типу для регулювання виробництва й торгівлі сировиною з'явилися наприкінці XIX століття в галузі міді. У 1887 році було створено так званий картель Секретана¹. Він мав широку сферу контролю, адже охопив близько 80% всього світового виробництва міді. Картель встановив фіксовані ціни на торгівлю цією сировиною та передбачив розподіл прибутків між його учасниками, якщо продаж здійснювався дорожче

¹ Створення та діяльність картелю тісно пов'язують із головою найбільшої на той час європейської асоціації покупців міді П'єра Секретана, саме тому він і отримав таку назву.

встановленого рівня. Позитивний ефект від запровадження картелю проявився досить швидко після його створення. Так, уже на початок 1888 року ціни на мідь зросли майже вдвічі. Проте надалі його діяльність не була настільки ж успішною. Уже наступного року після банкрутства одного з банків, що фінансував картель, вартість міді стрімко знизилась [19, с. 103-104].

У наступні десять років після припинення дії картелю Секретана було створено ще кілька схожих механізмів контролю, які засвідчили панівне становище США на світовому ринку міді. Так, у 1892, 1900 та 1907 роках зусиллями американських виробників цієї сировини були запроваджені схеми, які обмежували її виробництво та експорт. Однак особливого успіху вони не досягли. Вдалим виявилися картельні заходи Асоціації з експорту міді, яку було сформовано наприкінці 1918 року після завершення Першої світової війни. Ініційоване нею стримування поставок і накопичення запасів цієї сировини допомогло стабілізувати та підвищити її ціну. Однак після початкового періоду ефективної співпраці між виробниками з різними інтересами виникли суперечки, які згодом і призвели до розпаду Асоціації з експорту міді в 1923 році [17, с. 256].

У 1926 році ті ж самі американські виробники міді заснували ще одне картельне об'єднання – Корпорацію експортерів міді. Завдяки участі в ній іноземних фірм у цілому вона охопила більше 85% світового виробництва цієї сировини. Метою організації була стабілізація цін та усунення посередників. Наслідком її діяльності стало подвоєння вартості міді та утримання її на стабільно високому рівні. Супротив з боку покупців та збільшення виробництва цієї сировини поза межами картелю призвели до поступового зменшення його ефективності та до остаточного розпаду в 1932 році [20, с. 104-106].

Ще одним раннім прикладом контролю світових цін на сировину за допомогою картелю була схема, запроваджена в Бразилії щодо кави. Передували цьому події в національній кавовій галузі. Збільшення площ насаджень кавових дерев у країні в останнє десятиліття XIX століття та надзвичайно щедрий урожай 1906 року призвели до накопичення величезних надлишкових обсягів цієї

сировини та спровокували значне падіння цін [21, с. 58]. Оскільки економіка Бразилії була зорієнтована на виробництво та експорт кави, швидке вирішення цієї проблеми мало для неї стратегічне значення.

У 1907 році в м. Таубате президенти трьох бразильських штатів Мінас-Жейрас, Ріо-де-Жанейро та Сан-Паоло підписали угоду щодо організації й упорядкування торгівлі кавою. Знана під назвою Бразильська схема підвищення ціни на каву, вона спрямовувалась на збільшення вартості цієї сировини через стримування її поставок. Відповідно до передбачених нею умов штат Сан-Паоло був уповноважений закуповувати надлишкові запаси кави та зберігати їх доти, доки ситуація на світовому ринку не покращиться [17, с. 208].

Варто зазначити, що жодна інша країна не брала участі в цій схемі, яка, по суті, контролювалась не бразильським федеральним урядом, а владою штату Сан-Паоло, найбільшим виробником кави в той час. Британський учений Джон Роу описує Бразильську схему як «неповний національний картель обов'язкового характеру», метою якого був вплив на світовий ринок через регулювання експорту. На його думку, зазначену схему в жодному разі не можна класифікувати як міжнародний картель, навіть незважаючи на той факт, що вона зачіпала інтереси цілої низки країн [22, с. 122].

Ініціатори Бразильської схеми сподівались, що панівне становище країни як світового виробника кави стане запорукою перспективності й успішності цього плану. І певною мірою їх очікування були виправдані. Переважно завдяки запровадженій схемі механізмів контролю вдалося досягти її основної цілі, а саме підвищити експортну ціну на каву. Погоджується з такою оцінкою і Дж. Роу, який бразильську схему вважає хоча й не надто вдалою, але однозначно не провальною спробою контролю над виробництвом і торгівлею цією сировиною. Крім того, автор підкреслює, що досвід її застосування став показовим для подальших спроб врегулювання світової кавової промисловості [22, с. 122].

Каучук, як мідь і кава, також був об'єктом досить раннього картельного врегулювання. Перші спроби контролю над виробництвом та експортом цієї

сировини здійснювались ще на початку 1900-х років. Вони були викликані насамперед глобальними змінами, що відбулись у світовій каучуковій промисловості.

До кінця XIX століття Бразилія¹ та країни амазонського басейну (Венесуела, Болівія, Перу) були єдиними експортерами натурального каучуку в світі. Відсутність конкуренції та зумовлене нестачею робочої сили в регіоні високовитратне виробництво робило кінцеву вартість продукту досить високою. Розвиток автомобільної промисловості й поширення використання цієї сировини в інших галузях дали поштовх для пошуку альтернатив дорогому бразильському каучуку. Маючи в своєму розпорядженні величезні багатства та дешеву колоніальну робочу силу, Великобританія й Нідерланди досить швидко почали перехоплювати ініціативу в світовій каучуковій промисловості [23].

Бразилія здійснила кілька внутрішньодержавних спроб, аби захистити національну каучукову промисловість від зовнішньої конкуренції та підвищення його ціни, яка помітно впала після буму 1909–1910 років. Так, в 1911 році федеральний уряд доручив Банку Бразилії вжити заходів щодо накопичення значних обсягів цієї сировини й вилучення її на певний час з ринку. Проте цей план провалився у зв'язку зі збільшенням поставок азійськими виробниками. У наступному році для підвищення міжнародної конкурентоспроможності бразильського каучуку було запроваджено більш продуману схему, яка називалась «Захист каучуку». Вона передбачала створення експериментальних станцій і звільнення від оподаткування обладнання та матеріалів, що використовувались у каучуковій промисловості. Після того, як і ці заходи не дали бажаних результатів, стало зрозуміло, що далі штучно стимулювати виробництво каучуку в Бразилії було економічно недоцільно [17, с. 193].

Каучуковий бум 1909–1910 років став каталізатором запровадження національних схем контролю й у підпорядкованих Великобританії Федеративних Штатах Малайї, які на момент початку Першої світової війни впевнено займали позицію лідера на світовому ринку каучуку. Для задоволення спричиненого

¹ На долю Бразилії припадало майже 90% всього каучуку, що продавався на той час у світі [23].

бумом надвисокого попиту на цю сировину в колонії було суттєво збільшено обсяги його виробництва. Проте розгортання військових дій на європейському континенті майже повністю паралізувало поставки малайського каучуку на основні ринки збуту. Поступово в країні почали накопичуватись значні надлишки нереалізованої сировини¹. Як наслідок, виникла гостра необхідність уведення регулятивних заходів. За відсутності доцільніших з економічної точки зору способів розв'язання проблеми місцеві виробники цієї сировини добровільно погодились зменшити її виробництво. Вказані обмежувальні заходи продовжували діяти близько року [22, с. 123].

По завершенні викликаного війною дефіциту каучуку та поступового зниження його вартості вже восени 1920 року виникла необхідність запровадження чергового механізму контролю. У тому ж році Асоціації виробників каучуку Великобританії та Нідерландів погодились добровільно зменшити на 25% поставки каучуку з Малайї та Шрі-Ланки [24, с. 64]. Як зазначає Ф. Гордон-Ашворт, загальному успіху цієї схеми завадили два основні чинники. По-перше, її запровадження збіглося із сильним пригніченням попиту на американському ринку, який був головним ринком збуту каучуку. По-друге, збільшення обсягів поставок сировини дрібними виробниками діяло на противагу передбаченим схемою обмежувальним механізмам [17, с. 193].

Великобританія, для якої каучук на той час був стратегічно важливим продуктом, була вкрай незадоволена подальшим погіршенням ситуації. Для пошуку можливих способів розв'язання проблеми 24 жовтня 1921 року Державний секретар у справах колоній У. Черчіль призначив комітет, який отримав назву його керівника – сера Джеймса Стівенсона. Від самого початку роботи Комітет Стівенсона не рекомендував запроваджувати жодних обмежувальних заходів без участі Нідерландів, які категорично відмовлялися брати в них участь. У його першому звіті, який було опубліковано 19 травня 1921 року, зазначалося, що самостійно британські колонії виробляли близько 72% світового обсягу каучуку, тоді як разом з нідерландськими ця цифра сягала

¹ Період дозрівання каучуконосних дерев становить щонайменше 5–6 років [24, с. 63].

97%. Комітет Стівенсона був переконаний, що загального успіху можна було досягти лише спільними злагодженими діями обох країн [24, с. 65].

Після чергової відмови Нідерландів співпрацювати 2 жовтня 1922 року Комітет Стівенсона прийняв другий звіт, у якому повністю змінив свою позицію й рекомендував запровадження експортного контролю на каучук у підпорядкованих британських колоніях. План Стівенсона отримав беззаперечне схвалення Кабінету Міністрів Великобританії й почав діяти з 1 листопада того ж року. Формально він поширювався на територію Цейлону, Малайї та Стрейтс-Сетлментс [25, с. 6]. У його основі були закладені механізми, притаманні майбутнім міжнародним товарним угодам у цій галузі. Ним, зокрема, встановлювались експортні квоти, які визначались зважаючи на історично усталені рівні виробництва каучуку, а також передбачався їх щоквартальний перегляд згідно з цінами, зафіксованими відповідно в кожному попередньому кварталі [26, с. 2-4].

Свої основної мети План Стівенсона в принципі спромігся досягнути, адже ціни на каучук протягом періоду його дії залишалися порівняно стабільними. Однак наскільки в цьому була заслуга саме плану, а не інших чинників, важко сказати. Утім, як справедливо зазначає Ф. Гордон-Ашворт, він як мінімум запобіг падінню й значному коливанню вартості цієї сировини. Крім того, на її думку, можливо, найвагомішим результатом від запровадження Плану Стівенсона в довгостроковій перспективі стало те, що забезпечена ним стабільність світового ринку каучуку стимулювала подальший розвиток його виробництва [17, с. 194].

План Стівенсона був припинений у 1928 році. На думку Дж. Стокінга, причиною поступового зменшення його ефективності та остаточної відмови від нього були три фактори. Це, зокрема, збільшення обсягів виробництва каучуку поза межами дії плану, особливо в Нідерландській Ост-Індії, винайдення альтернатив та економія у використанні натурального каучуку, а також загальне невдоволення та постійні суперечки між окремими районами й колоніальними територіями за встановлення сприятливіших експортних квот [24, с. 71].

Як і у випадку з каучуком, світова торгівля оловом була також дестабілізована в основному Першою світовою війною. Відповідно запровадження механізмів контролю щодо обігу цієї сировини було викликане фактично ідентичними чинниками. Уже в 1921 році в м. Бандунзі була скликана міждержавна конференція для вироблення механізмів нормалізації світового обігу цієї сировини й відновлення її вартості. У результаті переговорів уряди Малайї та Нідерландської Ост-Індії погодились не пускати в обіг існуючі запаси олова доти, доки не відновиться його споживання та ціни не досягнуть бажаного рівня. Ця двостороння домовленість стала відомою під назвою Бандунзький Пул. Передбачені ним механізми контролю виявились досить ефективними, адже до повного випущення на ринок нагромаджених за час його дії запасів олова та припинення картелю в 1924 році ціни на цю сировину зросли й утримувались на прийнятному рівні [27, с. 108].

Між 1924 та 1927 роками вартість олова залишалась високою в основному завдяки підвищеному споживчому попиту. Це стимулювало окремі країни до залучення додаткового інвестування в цю галузь та збільшення обсягів виробництва. Поступово запаси нереалізованого олова нарощувались і, коли з погіршенням економічної ситуації в світі наприкінці 1920-х років попит на нього різко знизився, ціни на цю сировину почали стрімко падати. Задля стримання такої негативної тенденції провідні виробники олова підконтрольної Великобританії Малайї, Нігерії та Бурми 11 липня 1929 року заснували черговий міжнародний картель – Асоціацію виробників олова. На неї було покладено завдання із забезпечення обмеження добування та виплавки олова, а також недопущення на світовий ринок його надлишкових поставок через акумулювання запасів [28, с. 95-98]. Проте, як зазначає В. Фокс, Асоціація була недостатньо потужною, щоб справитись із наслідками інтенсивного надвиробництва й утримати подальше зниження вартості цієї сировини. Її повне фіаско було очевидним уже восени 1930 року. Остаточне ж підтвердження неефективності картелю проявилось на початку наступного року, коли було зафіксовано мінімальну ціну на олово за останні тридцять років [27, с. 123].

На відміну від уже розглянутих сировинних товарів, ситуація на світовому ринку пшениці була сприятливою для її виробників на початку XIX століття. Ціни на сировину утримувались на прийнятному рівні й не спонукали учасників торгівлі цією зерновою культурою до запровадження жодних формальних механізмів для регулювання її обігу. Збільшення поставок пшениці з боку нових потужних виробників країн Північної Америки досить успішно стримувались митами на імпорту, що встановлювались низкою європейських держав. Однак починаючи з 1927 року ситуація кардинально змінилась. Надмірне постачання пшениці на світовий ринок та зниження купівельної спроможності основних країн-імпортерів спричинили прогресуюче зниження її вартості [17, с. 136].

Канада раніше за інших зіштовхнулася з проблемою надлишку пшениці. Причиною цьому став рекордний урожай цієї сировини 1928 року. Спочатку канадські виробники намагались зарадити ситуації власними зусиллями, створюючи асоціації торгівлі пшеницею чи так звані пули. Їхня діяльність зводилась до закупівлі цієї сировини за заздалегідь встановленими цінами та не увінчалась успіхом. Коли в 1930 році національна галузь опинилась у критичному становищі, в ситуацію втрутився канадський уряд. Він погодився викупити всі надлишкові обсяги пшениці за фіксованою взаємовигідною ціною. Утім, як зазначає Л. Йетс, така політика мало чим допомогла підвищенню світової вартості цієї сировини й імовірно сприяла втраті Канадою ринків збуту Аргентині [20, с. 35-36].

Схожа з канадською стратегія закупівлі урядом пшениці за прийнятною для виробників гарантованою ціною була також запроваджена на початку 1930-х років в Австралії, Аргентині та США. Однак такі заходи лише ситуативно підтримували національні галузі тих чи інших країн і практично зовсім не покращували загального становища на світовому ринку цієї сировини [17, с. 137].

Хоча на початку минулого століття виробників какао спіткали схожі проблеми, як і виробників інших сировинних товарів, а саме надвиробництво та спричинене ним падіння вартості, чітко виражені узгоджені заходи щодо

регулювання торгівлі цією сировиною не вживались. Тогочасні спроби встановлення контролю над обігом цієї сировини зводились в основному до несистематичних намагань з боку зацікавлених сторін стосовно стабілізації її вартості, регулювання поставок і налагодження ефективного міждержавного спілкування. Вони запроваджувались переважно на національному рівні торговцями та постачальниками какао й мали досить обмежену сферу дії. Одним із найяскравіших прикладів таких утворень може бути Аккрський Пул, що був заснований у 1925 році. Його основною метою було управління запасами цієї сировини. Він розпався в 1928 році, коли ціни на какао почали різко падати [29, с. 37-38]. Формальні ж міжнародні домовленості щодо какао побачили світ уже після створення ООН.

Таким чином, за відсутності універсального міжнародно-правового регулювання наприкінці XIX – на початку XX століть спроби стабілізувати світові ціни на основні сировинні товари здійснювались переважно на національному рівні або за участі невеликої кількості провідних країн-виробників цієї чи іншої сировини. Такі механізми контролю запроваджувались в основному у формі об'єднань картельного типу й були розраховані на досягнення короткострокових цілей і спрямовувались на вирішення поточних проблем на світових сировинних ринках. Найхарактерніші та найбільш показові картелі були створені в галузях міді, кави, каучуку, олова та пшениці. Напрями їх діяльності були досить диверсифікованими, але в більшості випадків вони зводились до встановлення фіксованої вартості (мідь), обмеження виробництва (каучук), стримування поставок (кава), закупівлі надлишкових запасів та вилучення їх на певний час зі світового обігу (олово), викупу за заздалегідь встановленими цінами (пшениця). У підсумку практично кожна з перелічених регулятивних стратегій знайшла своє відображення в міжнародних товарних угодах, що стали набувати загального поширення починаючи з тридцятих років минулого століття.

1.2. Перші міжнародні товарні угоди (кінець XIX століття та початок XX століття)

1.2.1. Міжнародні угоди про цукор 1931 та 1937 років

У науковій літературі існувало досить багато підходів до визначення поняття міжнародної товарної угоди. Однак з укладенням Угоди про заснування Спільного фонду для сировинних товарів (далі – СФСТ) це питання дещо втратило свою актуальність. Відтоді більшість науковців почали або прямо посилатись на запропоноване Угодою про заснування СФСТ визначення (наприклад Б. Чімні), або використовувати по суті аналогічне поняття у наукових працях (М. Рафаелі).

Отже, відповідно до статті першої Угоди про заснування СФСТ «міжнародна товарна угода або домовленість» означає будь-яку міжурядову угоду чи домовленість щодо сприяння розвитку міжнародного співробітництва в галузі того чи іншого сировинного товару, сторонами якої є виробники і споживачі, які забезпечують основну частину світової торгівлі відповідним сировинним товаром [30, с. 194]. Таким чином, відповідно до наведеного визначення міжнародна товарна угода обов'язково має відповідати трьом основним критеріям: по-перше, вона повинна бути укладена на міжурядовому рівні; по-друге, її учасниками мають бути як виробники, так і споживачі сировини; і, по-третє, на долю учасників угоди має припадати суттєва частка всієї світової торгівлі сировиною. Саме міжнародний документ, який відповідає визначенням Угодою про заснування СФСТ критеріям, і вважатиметься міжнародною товарною угодою в класичному розумінні в цілях даного дисертаційного дослідження.

Прототипи сучасних міжнародних товарних угод у сфері цукру почали з'являтися ще з середини XIX століття. Так, у 1864 році була укладена Конвенція щодо регулювання повернення вивізного мита на цукор. По-справжньому глобальним намаганням врегулювати світову цукрову промисловість можна

вважати Конвенцію щодо скасування премій на експорт цукру 1888 року. Першим дієвим багатостороннім документом щодо цієї сировини стала Міжнародна конвенція стосовно премій на цукор 1902 року (Брюссельська конвенція). Проте міждержавні угоди щодо цукру в їх класичному розумінні побачили світ лише в період між Першою та Другою світовими війнами.

На думку Б. Смерлінга, можна виділити три основні спроби із запровадження міжнародних контрольних заходів щодо торгівлі цукром у зазначений проміжок часу. До першої науковець відносить односторонні зусилля Куби з коригування розбалансованості світової цукрової економіки. Другою він вважає укладення між провідними експортерами сировини Міжнародної угоди про цукор 1931 року. І третьою вчений називає багатостороннє співробітництво основних країн-виробників і країн-споживачів цукру в рамках Міжнародної угоди про цукор 1937 року [31, с. 2].

Після укладення Брюссельської конвенції та до початку в 1927 році Великої депресії в міжнародних переговорах щодо цукру настало тимчасове затишшя. Перша світова війна практично повністю паралізувала виробництво сировини в Європі. Відповідно відбулося значне підвищення попиту на тростинний цукор. Реагуючи на таку ситуацію, Куба дуже швидко збільшила площі посіву тростини. Однак з відновленням європейської цукрової промисловості надлишкові обсяги південноамериканської сировини на континенті спричинили сильне падіння цін. Подальше погіршення ситуації, викликане настанням наприкінці 20-х років минулого століття загальносвітової економічної кризи, змусило учасників світової торгівлі цукром знову сісти за стіл переговорів [17, с. 169].

Ініціатором налагодження ситуації на міжнародному ринку цукру виступила Куба. На початку 30-х років економіка держави була в глибокому занепаді. Жодні внутрішньо-національні заходи не змогли покращити ситуацію, тому вихід потрібно було шукати на міждержавному рівні. Зважаючи на те, що основним експортним товаром країни був цукор, усі зусилля спрямовувалися на

розроблення міжнародно-правових механізмів для стабілізації торгівлі саме цією сировиною [32, с. 223-234].

Так, 26 серпня 1930 року в Нью-Йорку відбулась міждержавна зустріч під керівництвом авторитетного американського юриста та власника кількох кубинських цукрових заводів Т. Чадбурна. У ній взяли участь представники Куби й усіх підпорядкованих США острівних країн-виробників цукру. Запропонований на зустрічі Т. Чадбурном план з розподілу американського ринку цукру був підтриманий всіма її учасниками¹. Відповідно до його умов Гавайї, Пуерто-Рико, Філіппіни та Куба мали обмежити експорт цукру на американський ринок, унормувати виробництво сировини та розпланувати її постачання у такий спосіб, щоб уникнути виникнення сезонних надлишків. Крім того, остання взяла на себе зобов'язання з ініціювання міжнародної конференції з метою стабілізації цукрової промисловості на загальносвітовому рівні [31, с. 42-43].

Уже восени того ж року в Брюсселі була проведена міжнародна конференція за участю Яви, Німеччини, Чехословаччини, Польщі, Угорщини, Бельгії та Куби, інтереси якої представляла очолювана Чадбурном делегація. Результатом переговорів стало підписання в травні 1931 року першої Міжнародної угоди про цукор (далі – МУЦ 1931). По своїй суті вона була розширеною версією Плану Чадбурна [3, с. 169-170].

Не зовсім правильним слід вважати твердження про те, що уряди країн не брали жодної участі в переговорах та на стадії підписання МУЦ 1931. Так, від імені держав на конференції виступали асоціації виробників цукру. Проте в більшості випадків внутрішньодержавні організації виробників, на зразок Інституту зі стабілізації цукру Куби, були урядовими агенціями, уповноваженими представляти національну цукрову галузь. Крім того, після укладення МУЦ 1931 уряди сторін повинні були вжити необхідних заходів для набрання нею чинності [34, с. 871-873].

¹ За своєю формою План Чадбурна був джентльменською угодою. Небажання укласти письмовий договір пояснюється тим, що зацікавлені сторони побоювались запровадження антимонопольних заходів з боку американського уряду [31, с. 43; 33, с. 118-119].

Міжнародна угода про цукор 1931 року стала визначальною подією на світовому ринку цукру на той час [35, с. 1]. Як зазначає Т. Чадбурн, вона об'єднала чотири основоположні елементи, які мали б стати запорукою для її подальшого успіху. Цими елементами були контроль над виробництвом, розподіл надлишкових запасів, урядові санкції та нагляд з боку постійно діючої ради [36, с. 384].

Для контролю за дотриманням МУЦ 1931 було створено міжгалузеву координаційну організацію – Міжнародну раду з цукру. Її головним завданням був загальний нагляд за виконанням положень угоди, моніторинг і дослідження ринку, а також консультування з питань, що стосувались цін на цукор та встановлених угодою квот [37, с. 3-8].

Міжнародна рада з цукру складалась із представників кожної із семи країн-учасниць МУЦ 1931. Голоси щодо прийняття рішень були розподілені відповідно до становища на ринку, яке займала та чи інша держава. Оскільки рішення приймалися простою більшістю, найвагоміший вплив мали Куба та Ява, відповідно найбільші виробники й експортери цукру [37, с. 3-8].

Компетенція Міжнародної ради з цукру щодо вирішення суперечок між сторонами МУЦ 1931 була дещо обмеженою. По суті вона могла лише встановлювати факт порушення положень угоди. Якщо ж представники національного виробника не погоджувались із прийнятим нею рішенням чи виникав інший спір, він повинен був врегульовуватись між зацікавленими сторонами без будь-якого втручання з її боку [38, с. 223-225].

Відповідно до МУЦ 1931 сторони взяли на себе зобов'язання обмежувати виробництво та експорт цукру протягом п'ятирічного періоду, на який вона була укладена. Результатом її застосування мало б стати врівноваження експорту зі споживчими потребами та поступове зменшення й остаточна ліквідація величезних запасів цукру, які накопичились в основному на Яві та Кубі, а також загальне підвищення ціни на цукор [22, с. 146].

Разом з тим, МУЦ 1931 не передбачала жодних прямих домовленостей щодо ціноутворення. Її автори були переконані, що проблема, пов'язана з низькою

вартістю цукру, мала б вирішитись сама по собі в результаті обмеження його постачання [24, с. 38].

Застосування МУЦ 1931 протягом першого року не принесло бажаних результатів. Зменшення надлишкових запасів цукру не відбулось в основному через великий обсяг виробництва в 1930–1931 роках. Однак незважаючи на запроваджені МУЦ 1931 обмеження наступні роки її дії виявились не набагато успішнішими. Так, на момент припинення МУЦ 1931 було зафіксовано зниження світових запасів цукру лише на 27% від пікового обсягу кінця 1931 року. Сподівання розробників МУЦ 1931 стосовно підвищення вартості цукру також не виправдалися. Протягом усього періоду її застосування світова ціна на цукор залишалась на незадовільно низькому рівні [24, с. 39].

Науковці одностайні в своїх міркуваннях щодо того, що основною причиною провалу МУЦ 1931 стало збільшення виробництва цукру поза рамками угоди. Тоді як країни-учасниці добросовісно дотримувались передбачених МУЦ 1931 жорстких обмежень щодо виробництва та експорту цукру, країни, що не брали в ній участі (в основному Індія та інші Британські колонії), пропорційно збільшували обсяги постачання сировини [22, с. 146-147]. Відповідно будь-який позитивний ефект від запровадження МУЦ 1931 щодо зменшення надлишкових запасів та підвищення ціни було нівельовано. Ці обставини пояснюють, чому МУЦ 1931 не було продовжено по завершенні її терміну дії.

Варто зазначити, що далеко не всі зарубіжні фахівці у сфері міжнародно-правового регулювання торгівлі сировинними товарами розглядають МУЦ 1931 власне як першу міжнародну угоду про цукор. Справа в тому, що вона не була договором чи міжурядовою угодою в чистому вигляді. Її скоріше можна класифікувати як домовленість контрактного характеру між виробниками цукру окремих країн. Саме тому, аналізуючи перші міжнародні угоди щодо цукру, більшість науковців лише поверхнево згадують МУЦ 1931 у своїх працях.

Нейтральною видається позиція Б. Сверлінга з цього приводу. Учений не вважає МУЦ 1931 року ані комерційним договором між національними урядами,

ані суто приватним картелем між виробниками [31, с. 45]. Виваженою видається точка зору М. Факрі щодо даного питання, яку він висловив у дисертаційному дослідженні. Науковець стверджує, що МУЦ 1931 має більше рис, притаманних міжнародному публічному договору, аніж міжнародній приватній угоді між виробниками [3, с. 75]. Можна цілком погодитись із таким міркуванням, адже міжнародно-правового характеру МУЦ 1931 надає той факт, що, як зазначалося вище, уряди країн-учасниць усе ж брали в ній опосередковану участь.

Уже через два роки після укладення МУЦ 1931 у зв'язку з відсутністю відчутних позитивних зрушень на ринку цукру світова спільнота була змушена вдатися до пошуку більш дієвих заходів міжнародного регулювання. На Світовій економічній конференції 1933 року було підтверджено неспроможність чинної угоди вирішувати поточні проблеми галузі, її загальний незадовільний стан і потребу в подальшому продовженні переговорів для налагодження та підтримки належного співвідношення між попитом і пропозицією на сировину [33, с. 121].

На виконання рекомендацій Світової економічної конференції в лютому 1937 року делегації двадцяти двох країн¹ зібрались у Лондоні для підготовки й укладення нового міжнародного договору щодо цукру. Підвищений інтерес до заходу та участь у ньому всіх основних світових виробників і споживачів цукру були обумовлені не лише тим, що він проходив під егідою Ліги Націй, а й бажанням зацікавлених сторін зробити рішучий крок до вільної торгівлі [31, с. 55]. За результатами лондонської конференції 6 травня 1937 року було підписано Угоду щодо регулювання виробництва та торгівлі цукром – другу Міжнародну угоду про цукор (далі – МУЦ 1937) [39, с. 26].

Основні умови та цілі МУЦ 1937 були типовими для міжнародних товарних угод. Вона наголосила на важливості підтримання балансу між попитом і пропозицією, визначила пріоритетним забезпечення належного постачання цукру

¹ Учасників умовно можна було поділити на чотири категорії: а) країни, які виробляли цукор виключно для експорту – Куба, Ява, Перу, Домініканська Республіка, Гаїті; б) експортери із значним внутрішнім споживчим ринком – Південна Африка, Австралія, Бельгія, Бразилія, Чехословаччина, Угорщина, Японія, Польща, Португалія, СРСР та Югославія; в) самодостатні країни, які повністю забезпечували власні потреби та не експортували сировину – Франція, Німеччина та Індія; г) країни, які імпортували значні обсяги цукру – Канада, Китай, США та Великобританія [31, с. 55].

споживачам за розумною ціною та підкреслила необхідність створення умов для отримання виробниками бажаного доходу [39, с. 26-28].

Центральне місце в МУЦ 1937 посіло визначення поняття «вільного ринку». На момент її укладення учасники світової торгівлі цукром поділялись на дві категорії: до першої належали країни, що здійснювали експорт сировини на цільовий ринок та самодостатні країни; друга ж включала держави, що постачали цукор на «вільний ринок». При визначенні поняття «вільного ринку» було вирішено залишити існуючу на той час ситуацію. Так, не підпадали під це поняття такі поставки цукру: до Великобританії та Франції з підконтрольних їм колоній, з Куби до США, з СРСР до сусідів на Далекому Сході, з Філіппін до США, а також з Бельгії до Люксембургу [39, с. 28]. Таким чином, угода визначила «вільний ринок» як норму та окреслила всі інші ринки як винятки з правила.

Як і в попередній угоді, для забезпечення контролю над дотриманням та виконанням положень МУЦ 1937 було створено Міжнародну раду з цукру. Однак цього разу орган отримав дещо ширші повноваження. Рада могла визначати та коригувати системи квот, а також збирати відповідну інформацію (ст. 20, 21, 24). Крім того, вона була наділена правовою функцією тлумачити норми угоди (ст. 28 і 46) та врегульовувати суперечки між її сторонами (ст. 44). До юрисдикції Міжнародної ради з цукру відносилось встановлення факту, чи мало місце порушення МУЦ 1937, та рекомендації урядам договірних держав вжити у зв'язку з цим тих чи інших заходів [39, с. 34-36, 41].

До складу Міжнародної ради з цукру входили по одній делегації¹ від кожної держави-учасниці МУЦ 1937. Делегації наділялись певною кількістю голосів, які приблизно відображали частку імпортованого чи експортованого їх країнами цукру (п. а ст. 37). Країни-експортери разом отримали п'ятдесят п'ять голосів, найбільше з яких припало Кубі та Яві (10 та 9 відповідно). Країни-імпортери всього мали сорок п'ять голосів, по 17 у Великобританії та США [39, с. 38-39].

¹ Відповідно до статті 31 МУЦ 1937 делегація могла складатися не більше ніж із трьох членів та трьох радників.

Оскільки рішення Міжнародної ради з цукру зазвичай приймалися простою більшістю голосів, при голосуванні країни-експортери завжди мали перевагу над країнами-імпортерами.

Відповідно до ст. 40 і 41 МУЦ 1937 Міжнародна рада з цукру могла делегувати частину своїх повноважень Виконавчому комітету. До його складу входило всього дев'ять представників: по три від країн-імпортерів (Великобританія та США мали постійне місце), по три від країн-виробників тростинного цукру (незмінною була участь Куби та Яви) і по три від країн-виробників бурякового цукру (які щорічно змінювались) [39, с. 40]. За такого розподілу постійні представники отримали найбільший формальний вплив.

Як цілком справедливо зазначає у дисертаційній роботі Т. Робертс, МУЦ 1937 так і не запрацювала на повну силу. Протягом першого року дії її повноцінному функціонуванню зашкодила відсутність ратифікацій значної кількості учасників¹, а вже в 1939 році значно вплинула на угоду зростаюча загроза Другої світової війни. В очікуванні можливого порушення нормальної світової торгівлі Великобританія й інші європейські країни почали накопичувати ресурси. Це призвело до різкого зростання вартості цукру і потреба в запроваджених МУЦ 1937 контрольних механізмах фактично відпала [33, с. 123].

Остаточно свою актуальність МУЦ 1937 втратила з початком Другої світової війни. При цьому формально вона була припинена лише в 1944 році, після чого впродовж наступних дев'яти років чинними залишались лише окремі її положення. Цікавим є той факт, що Міжнародна рада з цукру продовжувала свою діяльність незалежно від угоди. Вона слугувала форумом для збору та обміну статистичною інформацією і підготовки в подальшому проекту нового міжнародного договору щодо цієї сировини [40, с. 83].

Отже, першою міжнародною товарною угодою у сфері цукру стала ініційована представниками Куби угода 1931 року. Розроблена на основі Плану Чадбурна, вона за допомогою встановлення річних квот мала б поступово

¹ Лише Австралія, Великобританія, Чехословаччина, Домініканська Республіка, Німеччина та Перу ратифікували угоду станом на 1 вересня 1937 року.

ліквідувати надлишкові запаси цукру та стимулювати підтримання цін на сировину на належному рівні. Та незважаючи на сумлінне дотримання сторонами угоди встановлених нею обмежень, збільшення експорту третіми країнами спричинило її загальний провал.

Зробивши висновки з невдалого досвіду застосування Міжнародної угоди 1931 року, учасники світової торгівлі цукром у 1937 році підписали нову, покращену угоду. На відміну від попередньої, вона була укладена на міжурядовому рівні та мала значно ширшу сферу застосування, охопивши цього разу не тільки виробників, а й основних споживачів цукру. Крім того, передбачена угодою більш гнучка система квот мала стати запорукою її загального успіху. Хоча оцінити сильні та слабкі сторони застосування МУЦ 1937 завадила Друга світова війна, безперечним залишається той факт, що вона стала моделлю для міжнародних угод щодо цукру, що укладались протягом наступних п'ятдесяти років.

Період між Першою та Другою світовими війнами, коли були укладені дві перші міжнародні товарні угоди з цукру, виявився визначальним для розвитку міжнародної цукрової промисловості. Угоди 1931 та 1937 років сформували напрям подальшого міждержавного співробітництва щодо торгівлі цією сировиною. Цінність першої угоди полягає в тому, що в результаті її застосування було виявлено основні труднощі під час багатостороннього врегулювання світового ринку цукру. Вона проторувала шлях для угоди 1937, яка стала модельною для майбутніх міжурядових документів цукрової галузі. Вивчення характерних особливостей первинних міжнародних угод щодо цукру є ключовим для комплексного розуміння сучасних товарних угод у цій сфері.

1.2.2. Міжнародна угода про пшеницю 1933 року

Пшениця по праву вважається провідною зерновою культурою в світі, а отже займає передові позиції на світовому ринку торгівлі сировинними товарами. Історично вона розглядалась як сировина, що мала політичну й навіть

стратегічну важливість. Так, пшениця була політичним важелем впливу при запровадженні Сполученими Штатами Америки ембарго на продаж зерна Радянському Союзу та навколо неї будувались національні плани розвитку в таких країнах, як Індія і Судан. На міжнародному рівні вона неодноразово виступала основною складовою програм та ініціатив Організації Об'єднаних Націй. Починаючи ж з 1930-х років пшениця стала регулярним об'єктом міжнародно-правового регулювання й міжнародних товарних угод [17, с. 133-134].

Як зазначалося раніше, у перші три десятиліття минулого століття умови на світовому ринку пшениці для виробників та споживачів залишались в основному сприятливими. Незначні коливання в ціні й інші поточні проблеми галузі досить успішно розв'язувалися за допомогою внутрішньонаціональних заходів, що запроваджувались найбільшими експортерами цієї сировини. Однак із настанням Світової економічної кризи наприкінці 1920-х років становище почало різко погіршуватись. «Велика Четвірка» країн-експортерів пшениці¹ раптом зіткнулася з проблемою накопичення чималих обсягів надлишкових запасів цієї сировини, різкого загострення конкуренції за ринки збуту та значного зниження її вартості. Це суттєво дестабілізувало міжнародну торгівлю пшеницею та спонукало зацікавлені держави до консолідації зусиль і пошуку виходу з кризової ситуації [9, с. 211-212].

Отже, на початку 30-х років минулого століття міждержавні переговори щодо врегулювання світового ринку пшениці значно активізувались. Як зазначає А. Тейлор, лише в 1930 та 1931 роках відбулось 16 міжнародних конференцій, присвячених торгівлі цією сировиною, п'ять із яких було проведено під егідою Ліги Націй [42, с. 440]. На останній із них, яка проходила в Лондоні з 18 по 23 травня 1931 року, планувалось досягти домовленості щодо обмеження експорту на світовий ринок пшениці. Однак, як і на всіх попередніх п'ятнадцяти зустрічах, багатосторонньої угоди із загальноприйнятними для її учасників

¹ Після Першої світової війни сформувалась так звана «Велика Четвірка» країн – експортерів пшениці, а саме США, Канада, Аргентина та Австралія, які протягом наступних п'ятдесяти років постачали на світовий ринок більше 80% його загального обсягу [41, с. 3].

умовами на ній так і не було укладено. Причиною тому стала, з одного боку, непоступлива позиція США, які відмовились від уведення експортних обмежень, посилаючись на норми власної конституції [42, с. 457-458], а з іншого – невдоволення Радянського Союзу запропонованими йому експортними квотами, а також деякі інші розбіжності щодо методу регулювання між основними експортерами пшениці [41, с. 8].

Питання міжнародно-правового регулювання торгівлі цією сировиною знову було порушено на чотириденній міжнародній конференції з пшениці, яка розпочалась 21 серпня 1933 року. Підписаний за її результатами 25 серпня того ж року Заключний Акт став першою міжнародною угодою про пшеницю (далі – МУП 1933). Усього в угоді взяли участь 22 держави, з них дев'ять експортерів та тринадцять імпортерів пшениці [39, с. 1]]. На думку Ф. Гордон-Ашворт, таке порівняно широке коло учасників можна було пояснити тим фактом, що угода була укладена на досить короткий дворічний термін [17, с. 138].

Перша міжнародна угода про пшеницю була укладена для вирішення проблеми, пов'язаної з існуванням значних надлишкових запасів цієї сировини. У преамбулі МУП 1933 було визначено її мету, яка полягала у врівноваженні попиту з пропозицією на світовому ринку торгівлі пшеницею, ліквідації її надлишкових запасів, а також досягненні стабільного рівня цін, вигідного для виробників і справедливого для споживачів [39, с. 1].

Згідно з умовами МУП 1933 «Велика Четвірка» країн – експортерів пшениці погодились протягом першого року дії угоди врегулювати власні поставки пшениці на світовий ринок відповідно до розрахованого світового попиту, який становив 560 мільйонів бушелів¹, та обмежити експорт на 15% протягом наступного року. Дрібні експортери, а саме Болгарія, Угорщина, Румунія та Югославія, зі свого боку мали дотримуватись встановленого для них експортного максимуму в 50 мільйонів бушелів. Радянський Союз не взяв на себе жодних конкретних зобов'язань щодо обмеження виробництва пшениці та

¹ Ціна на сільськогосподарські продукти на біржах визначалася зазвичай у розрахунку на один бушель, що становило приблизно 35 літрів.

відмовився від встановлення фіксованих квот на експорт. Натомість обмеження поставок з СРСР мало б визначатись через переговори (ст. 1–5) [39, с. 1-2].

Хоча обмеження експорту було основним механізмом регулювання МУП 1933, угода також закріпила обов'язок країн – імпортерів пшениці не збільшувати площі посівів і не вживати жодних урядових заходів, які заохочували б нарощування обсягів виробництва на національному рівні. Також сторони угоди підтвердили необхідність сприяння загальному збільшенню споживання цієї сировини. Крім того, в очікуванні підвищення вартості пшениці, учасники МУП 1933 виразили готовність зменшити ввізні мита (ст. 6, п. 1–4) [39, с. 2].

Статтею 7 МУП 1933 передбачалось утворення Дорадчого комітету з пшениці, на який було покладено функції із загального нагляду за функціонуванням та застосуванням угоди. До його складу входили представники як країн-експортерів, так і країн – імпортерів пшениці. У своїй роботі він повинен був тісно співпрацювати з Економічною організацією Ліги націй та Міжнародним інститутом сільського господарства [39, с. 3].

Регулювання світового ринку пшениці за допомогою жорстко встановлених експортних квот виявилось неефективним і неприйнятним механізмом для цієї галузі. Недоліки передбаченої угодою негнучкої стратегії чітко проявились уже на перших етапах застосування МУП 1933, коли Аргентина заявила про бажання збільшити визначені для неї квоти. Відповідно до офіційної позиції країни вона погодилась на підписання угоди лише виходячи з розуміння, що експортні квоти можуть бути переглянуті та збільшені в майбутньому. Утім таке прохання Аргентини не було задоволене, оскільки МУП 1933 не містила положень, які це дозволяли б. Перспектива накопичення нереалізованих залишків цієї сировини та необхідність вжиття заходів для обмеження виробництва розглядались країною як несправедливий і невиправданий тягар. Неспроможність сторін МУП 1933 вирішити в подальшому це питання через переговори призвела до того, що Аргентина припинила дотримуватись умов угоди й почала здійснювати експорт пшениці понад встановлену для неї квоту [9, с. 214].

Незважаючи на досить прості умови МУП 1933, її чіткість і лаконічність (угода складалась лише з семи статей) вона фактично припинила функціонувати вже протягом першого року своєї дії. Як зазначає Ф. Гордон-Ашворт, причиною цьому стало саме перевищення Аргентиною встановлених для неї експортних обмежень [17, с.138]. Однак, на думку К. Хана, це не єдиний чинник провалу МУП 1933, вплив якого до того ж був непрямим. Науковець справедливо відмічає, що загальний обсяг поставок з країн-експортерів перевищив квоти лише на незначні 0,3 мільйона бушелів. Головним наслідком такого незапланованого збільшення експорту пшениці з Аргентини стало те, що воно не дозволило Канаді та США ліквідувати існуючі в них надлишкові запаси цієї сировини [9, с. 215]. Формально ж МУП 1933 проіснувала до завершення строку, на який її було укладено.

Індійський науковець К. Хан наводить кілька основних висновків, яких можна дійти з досвіду функціонування МУП 1933. По-перше, незважаючи на формальну участь в угоді країн – імпортерів пшениці по своїй суті вона була домовленістю між експортерами цієї сировини. Про це свідчить спрямованість передбачених у ній механізмів регулювання, які насамперед були спрямовані на встановлення обов'язкових експортних обмежень. По-друге, зменшення обсягів виробництва пшениці, на яке сторони МУП 1933 погодились дуже неохоче, на практиці так і не вдалось втілити в повному обсязі. По-третє, держави-учасниці вважали несправедливим принцип пропорційного розподілу експортних квот. Він, зокрема, не враховував, якою мірою ті чи інші експортери пшениці були відповідальні за накопичення існуючих надлишків. По-четверте, застосування першої міжнародної угоди про пшеницю продемонструвало, що врегулювання одного тільки експорту не було достатнім для ліквідації надлишкових запасів [9, с. 216].

Як цілком справедливо зазначає Дж. Роу, у свій час МУП 1933 стала тріумфом міжнародних переговорів у сировинному секторі. Історично вона була першою міжнародною товарною угодою, укладеною за участю як країн-експортерів, так і країн-імпортерів певного виду сировини, першою

міжнародною товарною угодою, яка об'єднала інтереси урядів цілої низки країн, а також першою міжнародною товарною угодою, в якій взяв безпосередню участь уряд США [22, с. 152].

Багаті врожаї пшениці 1938 року спричинили загрозу накопичення надлишків цієї сировини, що спонукало почати роботу над створенням нової угоди. Утім цей процес був перерваний початком Другої світової війни.

1.2.3. Міжнародна угода про каучук 1934 року

Світова економічна криза 1930-х років спричинила катастрофічний обвал цін на каучук, вартість якого знизилась із 20,2 цента за фунт у 1929 році до 2,7 цента за фунт у 1932 році [33, с. 43]. У цей період виробники каучуку неодноразово закликали зацікавлені уряди до вжиття необхідних обмежувальних заходів. На початку 1930 року за їх ініціативою було створено спільний Британсько-Нідерландський Комітет із зв'язків. Він повинен був дослідити існуючу ситуацію на світовому ринку каучуку та запропонувати можливі варіанти подальших дій. У липні того ж року Комітет відзвітував про доцільність запровадження на урядовому рівні гнучкого обмежувального механізму щодо виробництва та експорту каучуку, при цьому неоднозначно вказавши на бажаність участі в ньому Нідерландів [17, с. 194].

Як і у випадку з Планом Стівенсона, який був першим регулятивним механізмом у даній сфері, нідерландський уряд спочатку відмовився розглядати будь-які варіанти участі в механізмі регулювання обігу каучуку, найімовірніше виходячи з тих самих переконань, що й попереднього разу. Однак подальше падіння цін на каучук у 1931 році змусило країну змінити свою позицію й сісти за стіл переговорів з Великобританією [20, с. 121].

Сторони провели низку двосторонніх міжурядових зустрічей, однак до 1932 року так і не спромоглись виробити спільного плану дій, який забезпечив би ефективне врегулювання виробництва чи експорту каучуку. Прогресу було досягнуто лише тоді, коли наступного року ініціативу в переговорах перейняли

на себе виробники цієї сировини. Саме Асоціація виробників каучуку розробила й запропонувала контрольний механізм, який ліг в основу міжнародної угоди, підписаної 7 травня 1934 року та згодом ратифікованої Великобританією, Нідерландами, Францією, Індією та Сіамом [17, с. 195].

За масштабом своєї дії Угода щодо регулювання виробництва й експорту каучуку (далі – МУК 1934) була надзвичайно поширеною, адже за винятком 3,4% охопила весь обсяг світового виробництва цієї сировини. Цікавим є той факт, що порівняно з іншими учасниками угоди Сіам отримав найліберальніші експортні квоти. Крім того, лише цій країні було дозволено при бажанні збільшувати насадження каучуконосних дерев. Як зазначає у дисертації Т. Робертс, забезпечення участі Сіаму вважалось принципово важливим, зважаючи на стратегічне географічне положення цієї країни та високий ризик незаконної торгівлі, яка могла б здійснюватись через її територію [33, с. 45].

Як і в усіх інших тогочасних міжнародних товарних угодах, у преамбулі до МУК 1934 було визначено її мету. Вона полягала у врегулюванні виробництва та експорту каучуку країнами-виробниками для зменшення існуючих світових запасів до нормального рівня та врівноваження попиту з пропозицією, а також забезпечення і підтримання належного та прийняттого рівня цін [39, с. 104].

Угодою передбачались такі регулятивні механізми, які мали б забезпечити досягнення поставлених у ній цілей: запровадження експортних квот, розрахованих з урахуванням середньостатистичних експортних обсягів за попередні кілька років; заборона збільшення площ насаджень каучукових дерев; зменшення запасів до однієї п'ятої від загального щорічного обсягу виробництва [39, с. 104-108].

Статтею 15 МУК 1934 передбачалось заснування Міжнародного комітету з регулювання каучуку, на який покладалось завдання із загального нагляду за функціонуванням угоди. До його повноважень також входило ініціювання пролонгації угоди, коригування встановлених експортних квот, організація збору та опублікування відповідної статистичної інформації, надання урядам держав-учасниць угоди рекомендацій, що стосуються її предмета [39, с. 109-112].

МУК 1934 була укладена на п'ятирічний термін і мала діяти до кінця 1938 року. Коли строк її дії добігав кінця, вона була пролонгована на такий же період. Це по суті була та сама угода з деякими незначними поправками. У 1944 році, коли сторонами розглядалась можливість чергового поновлення угоди, представник Державного департаменту США проінформував делегацію Великобританії, яка тоді перебувала у Вашингтоні, що американська сторона не бажає приєднуватись до нової міжнародної угоди, яка за своїми положеннями прямо чи опосередковано нагадує попередню. У подальших переговорах не вбачалось жодного сенсу, адже це тільки призвело б до ще більшої конфронтації. Натомість було вирішено створити Міжнародний комітет з моніторингу ситуації з каучуку [9, с. 304-305]. Він був сформований за участі трьох основних виробників і найбільшого споживача каучуку в світі та займався наданням консультацій і збором статистичних даних, що стосувались цієї сировини [43, с. 308]. Таким чином, формально МУК 1934 проіснувала до 1944 року. Фактично ж вона була припинена на три роки раніше, коли у зв'язку з розгортанням воєнних дій у Європі були припинені поставки каучуку з Далекого Сходу [33, с. 45].

На думку британського науковця Л. Йетса, МУК 1934 виявилась набагато вдалішим механізмом регулювання світової торгівлі каучуком порівняно з Планом Стівенсона. Отриманий у результаті застосування плану досвід став чи не найголовнішою запорукою успішності угоди. Охопивши майже 100% усього світового виробництва каучуку, МУК 1934 в той же час була менш монополістичною та на порядок гнучкішою схемою контролю, ніж попередня [20, с. 122].

Висловлюючись про першу міжнародну товарну угоду з каучуку більшість науковців дотримуються схожої позиції й одностайні в думці, що загалом поставлені в ній цілі були досягнуті. Однак, як влучно зауважує Т. Робертс, цей критерій не є показовим для адекватного оцінювання ефективності МУК 1934. Перелічені в її преамбулі завдання були сформульовані за допомогою таких загальних і неконкретних термінів, як «нормальний», «належний», «прийнятний» та «справедливий». Водночас науковець не заперечує, що наслідки застосування

угоди в основному були позитивними [33, с. 47]. Так, її найголовнішим досягненням, безумовно, стало значне зменшення нереалізованих надлишків каучуку. Щоправда, окрім передбачених угодою механізмів контролю, цьому також сприяли й інші чинники. Зокрема, початок дії МУК 1934 збігся із фазою активізації міжнародної торгівлі каучуком, що дало змогу зменшувати його запаси без запровадження особливо жорстких експортних квот. Пізніше угода використовувалась союзними державами в передвоєнний період як засіб нагромадження стратегічних запасів цієї сировини [17, с. 195; 20, с. 122].

Разом з тим, незважаючи на загальний успіх МУК 1934, вона також отримала цілу низку критичних зауважень. Її найпомітнішим недоліком стало те, що угода не спромоглась забезпечити стабільність цін на каучук протягом строку своєї дії¹. Можливість запобігати коливанням вартості цієї сировини повністю залежала від здатності Міжнародного комітету з регулювання каучуку передбачати за кілька місяців наперед ситуацію на світовому ринку та оперативно збільшувати чи зменшувати експортні квоти. Однак на практиці, коли очікувалось підвищення цін на каучук, коригування комітету були запізнілими й недостатніми. У результаті угода була абсолютно неефективною в зменшенні нестабільності вартості цієї сировини [33, с. 45-46].

Ще одним суттєвим негативним наслідком застосування МУК 1934 було те, що, встановивши експортні обмеження й заборонивши збільшення обсягів виробництва, угода штучно пригальмувала розвиток так званої корінної каучукової промисловості². Водночас К. Кнор висловлює думку, що побоювання метрополій втратити каучукову галузь місцевим виробникам цілком імовірно і стало головною причиною, яка спонукала до запровадження МУК 1934 [45, с. 109]. Це припущення підтверджується і словами керівника британської компанії

¹ В офіційному звіті Міжнародного комітету з регулювання каучуку зазначалось, що коливання цін на цю сировину було зменшено, оскільки на момент завершення МУК 1934 вартість каучуку була ідентичною тій, що існувала на початок дії угоди. Однак така аргументація не зовсім правильно відображає справжню ситуацію. Середньостатистичний показник замаскував зміни цін на каучук, які відбувались під час функціонування угоди [44, с. 155].

² Близько половини всього світового каучуку вирощувалось корінним населенням у ході їх природного існування та життєдіяльності, тоді як інша половина вироблялась винятково з метою отримання колоніальними державами прибутку на спеціально насаджених ними плантаціях [33, с. 49-50].

в Північному Борнео, який відверто зізнався, що однією з основних цілей, яку мала на меті угода, був захист європейських капіталовкладень у виробництво каучуку в Малайї, Борнео, а також Нідерландської Ост-Індії від зростаючої конкуренції з боку низькозатратної місцевої каучукової індустрії [33, с. 49].

Отже, підбиваючи підсумок аналізу першої міжнародної угоди щодо каучуку, можна зауважити таке. Ефективному регулюванню міжнародної каучукової промисловості сприяв той факт, що вона складалась із порівняно малої кількості країн-виробників цієї сировини, які локалізувались в одному невеликому географічному регіоні. Завдяки цьому практично 100% усього тогочасного світового виробництва каучуку було охоплено дією МУК 1934. Її застосування мало як позитивні, так і негативні наслідки. У короткостроковій перспективі угода хоча й не запобігла коливанню цін на каучук, все ж спромоглась поступово зменшити надлишкові запаси цієї сировини, підтримати її вартість на прийнятному для споживачів та виробників рівні, а також відкрити шлях для подальшого міжнародно-правового регулювання у цій сфері. Разом з тим основні причини, які призвели до виникнення надвиробництва каучуку, так і не були усунуті. Крім того, від запровадження МУК 1934 суттєво постраждали місцеві виробники, швидкий розвиток яких був штучно стриманий угодою задля захисту інвестиційних інтересів метрополій та збереження їх панівного становища у світовій каучуковій індустрії.

1.2.4. Міжнародні угоди про олово 1931, 1933, 1937 та 1942 років

За вартісним показником олово ніколи не становило суттєвої частини світового торгового обороту [46, с. 30]. Водночас серед усіх видів сировини саме олово було найчастішим об'єктом міжнародно-правового регулювання. Крім того, воно є єдиним металом щодо якого укладались міжнародні товарні угоди. Як сировина, що експортувалась в основному країнами, які розвиваються, олово було одним із ключових товарів Інтегрованої програми ЮНКТАД. Перелічені

чинники підтверджують, що олово не даремно посідає вагоме місце в міжнародно-правовому регулюванні торгівлі сировинними товарами.

Світовий інтерес до питання врегулювання торгівлі оловом на міжнародному рівні почав набирати обертів на початку 1930-х років, коли після кількох не надто успішних національних спроб вартість цієї сировини почала стрімко знижуватись, а її запаси продовжували невпинно зростати. У лютому 1931 року уряди Малайї, Болівії, Індонезії та Нігерії підписали Угоду про міжнародну схему контролю над оловом (далі – МУО 1931). Незважаючи на те, що учасниками угоди стали лише чотири країни, станом на 1929 рік на їх частку припадало близько 85% усього світового виробництва олова¹ [17, с. 109].

Зазначена угода спрямовувалась на забезпечення справедливого та прийняттого еквілібріуму між виробництвом та споживанням олова з метою запобігання різких і значних коливань у ціні. Її загальним принципом дії було регулювання виробництва цієї сировини за допомогою системи квот. Для забезпечення функціонування МУО 1931 був створений Міжнародний комітет із олова [39, с. 73].

Формула, за якою працювала система квот, була досить простою. Для кожної держави-учасниці угоди визначався основний тоннаж – максимально допустимий для експорту щорічний об'єм олова, який розраховувався виходячи з орієнтовних світових виробничих показників 1929 року. Міжнародний комітет із олова встановлював і коригував відсоток основного тоннажу, який тій чи іншій країні дозволялось експортувати. Для виконання цього зобов'язання сторони МУО 1931 повинні були відповідним чином контролювати своє національне виробництво цієї сировини [39, с. 73-74].

Хоча МУО 1931 мала підтримку основних країн-виробників олова, від самого початку її запровадження було зрозуміло, що однієї лише угоди буде недостатньо для забезпечення підняття цін на цю сировину з безнадійно низьких рівнів. Окрім врівноваження виробництва та контролю експорту, також потрібно було вирішити ще одну надзвичайно важливу проблему галузі, пов'язану зі

¹ З приєднанням до МУО 1931 Таїланду в липні 1931 року ця цифра зросла до 90% [22, с. 141].

значним обсягом надлишкових запасів, які накопичились на той час. Однак передбачені МУО 1931 інструменти контролю абсолютно не підходили для цієї мети. Очевидна необхідність вжиття консолідованих заходів на міжнародному рівні для зменшення світових надлишкових запасів олова наštтовхнула зацікавлені сторони на ідею створення Міжнародного пулу з олова [9, с. 158-159].

Учасниками Міжнародного пулу з олова стали приватні синдикати Великобританії й Нідерландів. Він передбачав придбання у виробників 25 тис т олова та поступове вивільнення цього запасу в обсягах, які залежали від переважаючої ціни на ринку. Пул діяв з 1931 по 1934 рік і разом із запровадженими МУО 1931 механізмами контролю відіграв вирішальне значення на відновлення високої вартості цієї сировини [27, с. 137-138].

Формально Міжнародний пул із олова й МУО 1931 були окремими регулятивними ініціативами, однак на практиці мали дуже тісний зв'язок між собою, зокрема в аспектах функціонування, правовій та інституційній сфері. Так, передумовою створення пулу було отримання від усіх учасників угоди запевнення, що вони залишаться її членами щонайменше протягом трьох років з моменту набуття нею чинності. Голова Міжнародного комітету із олова сер Джон Кембел також *ex officio* очолював Комітет контролю за пулом – головний орган цього утворення. Членами обох комітетів були одні й ті самі особи. Будь-які зміни в діяльності пулу вимагали попереднього узгодження з Комітетом із олова. З цього приводу індійський науковець К. Хан зазначає, що, хоча угода та пул відрізнялись за своєю природою й формально існували окремо, вони, зважаючи на тісні зв'язки їхніх керівних органів, разом становили єдину гібридну організацію, до якої входили як уряди, так і приватні синдикати [9, с. 160-161].

Запровадження МУО 1931 досить швидко дало бажані результати. Не останню роль у цьому відіграла й вагома підтримка з боку Міжнародного пулу із олова. Одразу після введення угоди в дію світові ціни на цю сировину суттєво

підскочили, а його величезні надлишкові запаси поступово зменшувались на тлі обмеження виробництва [17, с. 110].

Зважаючи на очевидний успіх та простоту регулятивних механізмів МУО 1931, зовсім не дивно, що її текст був практично повністю збережений у Міжнародній угоді про олово 1933 року (далі – МУО 1933) та двох наступних міжнародних угодах із олова. Чи не єдине, чим відрізнялась МУО 1933 від своєї попередниці, було визнання в її цілях необхідності боротьби з проблемою надлишкових запасів і дещо триваліший, трирічний строк дії. МУО 1937, як і четверта міжвоєнна угода про олово, була укладена вже на п'ять років, а в її тексті з'явилися положення, які надавали представникам країн-споживачів олова право бути присутніми на засіданнях Міжнародного комітету з олова й давати поради стосовно світових запасів цієї сировини та її споживання. МУО 1937 та МУО 1942¹ містили норми, згідно з якими запаси олова учасників угод не повинні були перевищувати 25% визначених для них основних тоннажів. Якщо раніше під час прийняття рішень Міжнародним комітетом із олова вимагався консенсус, то угоди 1937 та 1942 років передбачали пропорційну систему голосування. Ну і, звичайно, в усіх чотирьох угодах постійно змінювався обсяг основних тоннажів і розширювалося коло учасників [39, с. 73-104].

Заохочені успіхом експерименту з пулом, зацікавлені сторони вирішили й надалі комбінувати застосування буферних запасів і міжнародних угод щодо олова. Паралельно з МУО 1933 й МУО 1937 діяли Угоди про схему буферного запасу олова 1934 та 1938 років відповідно. Обидві буферні угоди були публічними, укладеними на міжурядовому рівні. Вони вважались додатковими до МУО 1933 й МУО 1937 та, як і в попередньому випадку, були тісно з ними пов'язані. Сторонами зазначених угод про буферний запас стали учасники угод із олова. Буферний запас становив 8 тисяч 282 тонни олова в першій угоді й 10 тисяч з можливістю збільшення до 15 тисяч у другій та розподілявся між державами-членами пропорційно до їх основних тоннажів. Управління цими

¹ Повна назва МУО 1942 – Угода про міжнародний контроль над виробництвом та експортом олова [39, с. 95].

запасами спочатку здійснював підзвітний Міжнародному комітету з олова Комітет із буферного запасу, який був згодом ліквідований, а його функції перейняв новостворений Виконавчий орган [39, с. 80-81, 90-94].

Також варто зауважити, що одночасно з МУО 1937 та Угодою про схему буферного запасу олова 1938 року діяв ще один міжнародний документ щодо олова – Угода про програму дослідження олова. Її метою було здобуття, накопичення та поширення інформації про властивості цієї сировини, пошук нових способів її використання, проведення наукових досліджень у даному напрямі, а також збільшення рівня споживання [39, с. 87-88].

МУО 1933 була не менш вдалою, ніж її попередниця. Після того, як МУО 1931 вивела сферу олова з глибокої кризи, угоді 1933 року було набагато легше контролювати світову торгівлю цією сировиною. Міжнародна угода про олово 1937 року продовжила в тому ж дусі, забезпечивши вже на початку своєї дії найбільші обсяги споживання цієї сировини з 1929 року та піднявши її вартість до найвищої позначки за десять років. Зі зростанням ролі олова як стратегічної сировини напередодні та протягом Другої світової війни умови, за яких довелось функціонувати МУО 1937, стали ще сприятливішими. Дати ж об'єктивну оцінку ефективності МУО 1942 досить непросто, адже у військовий час міжнародні інструменти регулювання торгівлі оловом відійшли на задній план, поступившись заходам контролю, які вживались Союзними державами [17, с. 111].

1.3. Розвиток правового регулювання у сфері міжнародної торгівлі сировинними товарами в рамках Організації Об'єднаних Націй

1.3.1. Міжнародні угоди про цукор

Після невеликого затишшя світова спільнота відновила інтерес до регулювання обігу цукру у відповідь на значні коливання цін на цю сировину, які мали місце протягом Другої світової війни й одразу по її завершенні. У 1953 році

за ініціативою ООН була скликана конференція для вивчення можливості розроблення міжнародної товарної угоди щодо цукру, результатом якої стало прийняття відповідної угоди. Міжнародну угоду про цукор 1953 року (далі – МУЦ 1953) підписали шістнадцять країн-експортерів та сім країн-імпортерів, що становило близько 84% експорту та 54% імпорту вільного світового ринку [47, с. 23].

Статті 14, 18 та 20–23 становили ядро МУЦ 1953. Статтею 14 визначались основні експортні тоннажі, які експортери могли продавати на вільному ринку¹. Відповідно до ст. 18 перед початком кожного контингентного року Міжнародна рада з цукру формувала орієнтовні дані щодо загального обсягу цукру, потрібного на вільному ринку протягом даного року, та встановлювала для кожної з країн-експортерів початковий експортний контингент для продажу на вільному ринку в даному році, розподіляючи орієнтовний обсяг цієї сировини між країнами-експортерами пропорційно їх основним експортним тоннажам. Згідно зі ст. 20, яка визначала ціновий коридор, ціна на цукор вважалася справедливою як для споживача, так і для виробника, якщо вона коливалася в межах стабілізованих цін між мінімумом в 3,25 цента і максимумом в 4,35 цента у валюті США. Статті 21 та 22 регламентували зменшення експортних контингентів з метою уникнення падіння ціни нижче мінімуму та збільшення експортних контингентів для запобігання збільшення ціни вище максимуму відповідно. Стаття 23 закріпила, що експортні контингенти країн-експортерів у жодному випадку не могли бути зменшені нижче 80% від їх основного експортного тоннажу [49, с. 323-331].

Хоча на відміну від МУЦ 1937 угода 1953 року не намагалась прямо призупинити збільшення обсягів виробництва, вона містила певні положення, які спонукали учасників до вжиття відповідних заходів. Так, згідно зі ст. 13 уряди країн-експортерів зобов'язались врегульовувати своє виробництво цукру так,

¹ На відміну від інших товарних угод, угоди щодо цукру охоплювали лише ту частину світової торгівлі цією сировиною, яка називалась «вільним ринком». До неї не застосовувались жодні преференції, привілеї чи особливі умови податкового, митного чи іншого характеру в країні призначення. Вільний ринок становив незначну частку світової торгівлі цукром, зазвичай не перевищуючи 15–20% загального обсягу [48, с. 837].

щоб запаси кожної країни не перевищували 20% її середньорічного виробництва. Країни-імпортери зі свого боку погодились обмежити імпорт із країн, що не були сторонами МУЦ 1953 (ст. 7) [49, с. 328-330].

У цілому МУЦ 1953 вдавалось утримувати ціну на цукор у визначеному коридорі до кінця 1956 року, поки проблеми з урожаєм у деяких Європейських експортерів та загострення міжнародної напруженості, пов'язаної з Суецькою кризою, не спричинили суттєвого зростання вартості цієї сировини. Щоб знову взяти ситуацію під контроль, Міжнародна рада з цукру послабила всі експортні контингенти. Крім того, наприкінці 1956 року було прийнято Протокол, яким були внесені певні корективи до МУЦ 1953, зокрема стосовно розміру основних експортних тоннажів для окремих країн і меж цінового коридору [49, с. 596-597].

Даючи згодом оцінку МУЦ 1953, Міжнародна рада з цукру зазначала, що за винятком короткого періоду з кінця 1956 до середини 1957 року угода загалом мала стабілізувальний вплив на світові ціни на цукор та перешкоджала їх надмірному коливанню. Поправки ж, внесені Протоколом 1956 року, виявились надзвичайно корисними в умовах стрімкого зростання цін на цукор і допомогли повернути вартість цієї сировини в бажаний коридор. Разом з тим згаданий вище період нестабільності змусив Міжнародну раду з цукру ще раз ретельно проаналізувати положення МУЦ 1953 й задуматись над можливими варіантами їх удосконалення для уникнення побідних ситуацій у майбутньому [40, с. 90].

У 1958 році, коли перша післявоєнна міжнародна угода про цукор добігала свого останнього п'ятого року дії, була скликана конференція для розроблення її наступниці. Міжнародна угода про цукор 1958 року (далі – МУЦ 1958) набула чинності 1 січня 1959 року й мала діяти до кінця 1963 року. Вона була змодельована на угоді 1953 року, практично повністю зберігши її базову структуру та зміст. Лише в деякі положення були внесені зміни, обумовлені отриманим у результаті застосування МУЦ 1953 досвідом. Так, було дещо збільшено мінімальні запаси, які утримували країни-експортери, покращено процедуру визначення орієнтовних експортних контингентів, запроваджено нову

статтю (22), яка давала можливість якісніше захищати інтереси учасників угоди в періоди надто високих чи низьких цін на цукор [17, с. 175].

Хоча вказані зміни й не були революційними, вони мали ряд позитивних наслідків, найважливішим з яких, напевно, було залучення до участі в угоді нових країн, у тому числі й таких важливих експортерів цієї сировини, як Перу та Бразилія. На момент набрання МУЦ 1958 чинності її сторонами стали 35 держав. Завдяки розширенню кола учасників на частку країн-імпортерів та країн-експортерів угоди стало припадати 80,7 та 96,5% всього світового імпорту та експорту відповідно [40, с. 92].

Початок дії та перші результати запровадження МУЦ 1958 не додали особливого оптимізму щодо її подальшого успіху. Упродовж 1959 року ціни на цукор переважно залишались нижче мінімальної межі, впавши в квітні до найнижчого з часу Другої світової війни рівня, а запаси цієї сировини поступово збільшувались. Основним чинником такої негативної тенденції було закінчення громадянської війни на Кубі, яке розвіяло побоювання щодо перебоїв поставок із цієї країни [40, с. 92].

Проте куди більш критичною та руйнівною для МУЦ 1958 виявилась ще одна політична ситуація. У липні 1960 року Конгрес США вніс зміни до Акту про цукор, які надали главі держави право визначати обсяг імпортованого до Америки кубинського цукру й уповноважили його дозволяти імпорт цієї сировини з третіх країн. Президент прийняв рішення заборонити імпорт цукру з Куби, не залишивши їй іншого виходу, ніж змінити спрямування експорту цієї сировини, зокрема до таких держав, як СРСР і Китай. Збільшення Радянським Союзом імпорту цукру з Куби, а також нарощування Сполученими Штатами обсягів закупівлі цієї сировини з альтернативних джерел докорінно змінили світову систему розподілу квот на цукор, яка існувала починаючи з 1934 року [40, с. 92]. Відповідно вже на початкових етапах дії значна частина ключових положень МУЦ 1958 потребувала кардинальних змін.

Зовсім не дивно, що за умов гострої політичної конфронтації між найбільшим світовим експортером та імпортером цукру конференція, яка була

проведена в 1961 році з метою перегляду МУЦ 1958, закінчилась повним фіаско. Це призвело до того, що частина економічних положень угоди фактично втратила силу ще в 1961 році, а два останні роки її дії були суто формальними [22, с. 176-177].

Лише в 1968 році, завдяки спільним зусиллям Міжнародної ради з цукру, Продовольчої й сільськогосподарської організації ООН та Конференції ООН з торгівлі й розвитку (далі – ЮНКТАД) було напрацьовано та узгоджено проект нової міжнародної угоди щодо цукру. Цілі Міжнародної угоди про цукор 1968 року (далі – МУЦ 1968), розроблені з урахуванням рекомендацій, які містив Заключний Акт першої сесії ЮНКТАД, полягали у такому: у піднятті рівня міжнародної торгівлі цукром, особливо для збільшення виручки країн-експортерів, що розвиваються; підтриманні стабільної ціни на цукор, яка забезпечила б прийнятний рівень прибутку для виробників, але водночас не сприяла розширенню виробництва в розвинутих країнах; забезпеченні поставок цукру, достатніх для задоволення потреб країн-імпортерів за справедливими цінами; забезпеченні для цукру з країн, що розвиваються, відповідної частки ринків розвинутих країн і ширшого доступу на ці ринки; збільшенні споживання цукру; відстежуванні ситуації щодо використання будь-яких видів замінників цукру; сприянні міжнародному співробітництву в питаннях, пов'язаних із цукром [50, с. 174].

Механізми контролю МУЦ 1968 були дуже схожими на ті, які містили дві попередні угоди. Стаття 40 встановила основні експортні тоннажі на трирічний період. У ст. 45–48 було регламентовано процедуру визначення та перегляду початкових експортних контингентів. У відповідь на ситуацію, яка склалася внаслідок ворожнечі між Кубою та США, до угоди було включено дві статті: ст. 36, яка стосувалась експорту цукру з Куби до соціалістичних країн, і ст. 38 щодо експорту цієї сировини до США [50, с. 200-202, 204-208, 198-199].

Нова міжнародна угода про цукор включила два розділи VII та VIII (спеціальні обов'язки імпортерів та експортерів відповідно), які мали б урівноважувати зобов'язання імпортерів та експортерів. Однак, як стверджує

італійський науковець Марсело Рафаеллі, насправді задекларованого балансу не існувало. На його думку, члени-імпортери пропонували за угодою менше, ніж отримували. Ця тенденція простежувалась у низці статей МУЦ 1968 (наприклад, у ст. 30 (зобов'язання експортерів стосовно поставок) і ст. 53 (мінімальні запаси)) та була відображенням загалом дещо слабшої позиції країн-експортерів [40, с. 100].

У ст. 30 МУЦ 1968 наводився перелік випадків, у яких експортери мали забезпечити постачання цукру імпортерам. Так, якщо вартість цієї сировини перевищувала 3,25 цента США за фунт, експортери були зобов'язані здійснювати її поставки виходячи зі звичної торговельної практики й у рамках обмежень, встановлених експортними контингентами. Якщо ж ціна перевищувала 4,75 цента, експортери мали надавати для продажу половину цукру, який утримувався ними як мінімальний запас¹. Зі зростанням ціни вище 5,00 центів друга половина мінімальних запасів ставала доступною для купівлі країнами-імпортерами. І нарешті, якщо вартість цукру перетинала позначку 6,50 цента, імпортери отримували право купувати цукор у традиційних постачальників за ціною, близькою до максимальної [50, с. 190-194].

Настільки ж детально МУЦ 1968 врегульовувала встановлення й коригування контингентів, яке здійснювалось залежно від ціни, що переважала на ринку. Так, якщо ціна дорівнювала або була нижчою 3,50 цента за фунт, експортні контингенти знижувались до мінімального рівня, який був визначений угодою. Якщо вартість перевищувала 5,25 цента, усі контингенти припиняли діяти (ст. 48) [50, с. 207-208].

Основне зобов'язання імпортерів було закріплене в ст. 28 МУЦ 1968, яка забезпечувала захист країн-експортерів від наслідків експорту цукру з країн, що не були учасниками угоди. Так, вона дозволяла членам-імпортерам ввозити з третіх країн цукор в обсязі, що перевищував загальний обсяг імпорту за 1968–

¹ У МУЦ 1968 залишились положення, згідно з якими країни-експортери зобов'язувались утримувати мінімальні запаси цукру на рівні 15% основних експортних тоннажів (10% для країн, що розвиваються) (ст. 53) [50, с. 211-212].

1968 роки та забороняла такий імпорту взагалі, якщо середньозважена вартість цукру опускалась нижче 3,25 цента [50, с. 189-190].

Розділи XII (Заходи підтримки виробництва і збуту та доступ на ринки) та XIV (Щорічний нагляд і заходи щодо заохочення росту споживання) були двома важливими інноваціями МУЦ 1968, які з'явилися в угоді внаслідок впливу ЮНКТАД. У ст. 50 (Заходи підтримки виробництва і збуту) сторони визнали, що субсидування виробництва та збуту цукру, яке прямо чи опосередковано стимулює збільшення експорту чи скорочення імпорту цієї сировини, ставить під загрозу виконання цілей угоди. Згідно зі ст. 51 (Спеціальні зобов'язання розвинутих країн-членів) розвинуті країни-члени угоди взяли на себе зобов'язання забезпечити доступ до своїх ринків. Відповідно до ст. 55 (Заходи щодо заохочення росту споживання) кожна сторона угоди мала вживати таких заходів, які вважала за доцільне для заохочення росту споживання цукру й усунення перешкод, які обмежують ріст його споживання. Для вивчення способів підвищення споживання цукру та дослідження впливу замінників цукру на рівень його споживання було створено спеціальний орган – Комітет зі споживання цукру (ст. 55) [50, с. 210, 212-213].

Насамкінець, однією з найголовніших змін, запроваджених МУЦ 1968, стало заснування Міжнародної організації з цукру. Вона замінила Міжнародну раду з цукру і покликана була стежити за імплементацією й виконанням положень угоди та здійснювати нагляд за її функціонуванням (ст. 3) [50, с. 177].

Період кінця 1960-х – початку 1970-х років, коли діяла МУЦ 1968, характеризувався прогресивним зростанням цін на цукор, яке в основному було спричинене збільшенням споживання. Коли в грудні 1971 року встановлена угодою максимальна межа була перевищена, зобов'язання експортерів постачати мінімальні обсяги цієї сировини вступило в силу, а експортні контингенти були призупинені. Однак виконання зазначених зобов'язань виявилось непростим, з одного боку, зважаючи на велику кількість експортерів, та спірним, з другого – через те, що серед них була чимала кількість країн, що розвиваються. Крім того,

положення МУЦ 1968 стосовно запасів були неспроможні стримати стрімке зростання цін [17, с. 178].

МУЦ 1968 критикували також із багатьох інших причин. На думку Ф. Ліхта, експортні контингенти були розподілені не відповідно до можливостей експортерів постачати ті чи інші обсяги сировини, а скоріше виходячи з того, наскільки впливову позицію вони займали в переговорах щодо укладення угоди та наскільки вдалу тактику застосовували. Водночас він також зазначив, що управління контингентною системою було недостатньо гнучким, а призупинення дії контингентів видавалося недоцільним на тлі дефіциту цукру [51, с. 13-14].

Зважаючи на стабільно високу вартість цукру на світовому ринку в першій половині 1970-х років, а також з огляду на згадані вище труднощі, які спіткали МУЦ 1968, цілком прогнозовано, що по завершенні її основного строку дії у світової спільноти виникли певні сумніви щодо доцільності продовження передбачених угодою регулятивних механізмів. Це призвело до укладення наприкінці 1973 року на дворічний термін так званої проміжної міжнародної угоди про цукор (далі – МУЦ 1973). По суті, це була полегшена версія МУЦ 1968, з якої вилучили економічні положення і яка слугувала переважно як правова база для функціонування адміністративного апарату Міжнародної організації з цукру та була форумом з укладення нової повноцінної угоди [52, с. 141-160].

У другій половині 1975 року, коли вартість цукру почала поступово знижуватись з рекордно високих рівнів, а дія МУЦ 1973 добігала свого кінця, почалися розмови про початок роботи над новою угодою. Її остаточний текст було узгоджено наприкінці 1977 року. Незважаючи на те, що угода 1968 року не мала особливого успіху і звучало чимало зауважень на її адресу, Міжнародна угода про цукор 1977 року (далі – МУЦ 1977) практично повністю перейняла основні принципи її дії. Механізм стабілізації цін складався з двох компонентів: встановлення квот і вивільнення спеціальних запасів. Відрізняло від попередніх післявоєнних угод щодо цукру значне розширення цінового коридору, мінімум і

максимум якого були встановлені на рівні 11 та 21 центів США відповідно (ст. 44) [53, с. 242].

Ще одним суттєвим нововведенням МУЦ 1977 було запровадження зобов'язання експортерам утримувати (на власній території чи на території іншої держави) спеціальні запаси цукру, загальний обсяг яких становив 2,5 мільйона метричних тонн. Ця кількість цукру мала розподілятися у пропорційному відношенні до експортних тоннажів, встановлених для тієї чи іншої країни (ст. 46). Перевірка цих спеціальних запасів здійснювалась за допомогою сертифікатів про наявність, які видавались урядами відповідних держав-членів (ст. 47). Для надання фінансової допомоги експортерам, що утримували спеціальні запаси, було створено Фонд фінансування запасів (ст. 49). Якщо ж переважаюча ціна перевищувала максимальну позначку 19 центів, зазначені спеціальні запаси цукру мали поступово вивільнюватись країнами, які їх зберігали (ст. 44) [53, с. 242].

Окремо слід наголосити, що МУЦ 1977 стала першою міжнародною угодою, яка встановила зв'язок зі Спільним фондом для сировинних товарів ЮНКТАД. У ст. 55 угоди зазначалось: щойно в рамках Інтегрованої програми ЮНКТАД для сировинних товарів буде створений Спільний фонд, Міжнародна рада з цукру може розглянути й дати відповідні рекомендації стосовно заходів, які даватимуть змогу Міжнародній організації з цукру якнайповніше використовувати переваги будь-яких фінансових механізмів, наявних у рамках зазначеного Спільного фонду (ст. 55) [53, с. 242].

Вартість цукру була вкрай нестабільною протягом періоду, в який діяла МУЦ 1977. З нижче мінімальної межі в 1978 році ціна на цю сировину поступово зросла до середніх показників у 1979, значно перевищивши максимум наступного року, та знову опустилась до мінімальних значень до кінця 1981 року. Такі суттєві й часті зміни дають повне уявлення про ефективність МУЦ 1977, особливо зважаючи на той факт, що однією з головних її цілей було досягнення стабільних умов у міжнародній торгівлі цукром, включаючи уникнення надмірних коливань цін. Далеко не останню роль у тому, що угода

виявилася невдалою, відіграла відсутність серед її учасників Європейського економічного співтовариства, яке, збільшивши у зазначений період експорт цукру в кілька разів, значно впливало на світову торгівлю цією сировиною [17, с. 180-181].

На вимогу Міжнародної організації з цукру ЮНКТАД скликала конференцію для розроблення наступниці МУЦ 1977, яка була продовжена до кінця 1984 року. Конференція проводилась у три етапи: двічі в 1983 та один раз у середині 1984 року [40, с. 127]. Той факт, що після трьох раундів тривалих переговорів єдиним результатом, якого вдалося досягти, стала угода з відсутністю будь-яких економічних положень, яскраво засвідчив складність поставленого завдання.

Міжнародна угода про цукор 1984 року (далі – МУЦ 1984) мала діяти з початку 1985 й до закінчення 1986 року. Єдиним її завданням було розширення міжнародного співробітництва з питань цукру та забезпечення відповідних рамок для можливих переговорів щодо нової міжнародної угоди з цукру, яка включала б економічні положення [54, с. 82, 99]. Зміст мети угоди, а також нетривалий термін її дії дають чітко зрозуміти, що вона розглядалась лише як тимчасовий захід.

МУЦ 1984 продовжувалась тричі і врешті-решт завершила свою дію з прийняттям Міжнародної угоди про цукор 1987 року (далі – МУЦ 1987). Як і угода 1984 року, вона містила винятково загальні положення й регламентувала діяльність Міжнародної організації з цукру, Міжнародної ради з цукру, інших адміністративних органів, визначала їх статус і порядок фінансування. МУЦ 1987 була укладена на три роки та пролонговувалась двічі на однорічний період, припинивши своє існування з набранням чинності Міжнародною угодою про цукор 1992 року (далі – МУЦ 1992) [55, с. 82].

МУЦ 1992 продовжила в тому ж руслі, що і дві попередні міжнародні угоди про цукор – як адміністративний документ без будь-яких економічних зобов'язань для її учасників. Перелік завдань хоча і став дещо ширшим, залишився дуже загальним і ні до чого не зобов'язував. Так, відповідно до ст. 1

МУЦ 1992 її цілями було забезпечення розширення міжнародного співробітництва у сфері світового ринку цукру і пов'язаних з цим питань, забезпечення форуму для міжурядових консультацій з питань цукру і шляхів поліпшення становища у світовій економіці цукру, сприяння розвитку торгівлі через збирання й надання інформації про стан на світовому ринку цукру та інших підсолоджувальних речовин, а також сприяння підвищенню попиту на цукор, особливо для використання в нетрадиційних цілях [56].

У МУЦ 1992 був відмінений розподіл учасників на експортерів та імпортерів. США не приєднались до угоди, оскільки не була підтримана їх пропозиція щодо заміни Міжнародної організації з цукру Групою з дослідження. Україна стала членом МУЦ 1992 в 1994 році. Від самого початку МУЦ 1992 була укладена на трирічний період і регулярно продовжувалась рішеннями Міжнародної ради з цукру по сьогоднішній день. Загалом сторонами угоди є близько 60 держав.

Отже, всього в другій половині ХХ століття було укладено вісім міжнародних угод щодо цукру: чотири економічні та чотири декларативні. МУЦ 1953 року та сім її наступниць діяли починаючи з 1 січня 1954 року. За цей більш ніж 60-річний період економічні положення були в силі протягом 20 років (з 1954-го по 1961-й, з 1969-го по 1973-й та з 1978-го по 1984-й включно), весь інший час угоди були адміністративними. За вказані 20 років дії економічних положень середньорічна ціна на цукор залишалась у визначеному коридорі лише третину часу [40, с. 130]. Звідси досить легко можна дійти висновку, що, незважаючи на зміни, які ставались у механізмах дії міжнародних угод з цукру, вони не спроможні були утримувати вартість цієї сировини в установлених ними рамках.

Італійський учений Марсело Рафаеллі наводить чимало причин такої ситуації та пропонує розділяти їх на дві категорії: ті, що не залежали від угод, та ті, що з них впливали. До незалежних факторів він відносить такі: порівняно невеликий обсяг цукру, який потрапляв на міжнародний ринок на тлі куди значніших обсягів світового виробництва; вузький об'єкт регулювання угод;

можливість виробництва цукру в різних кліматичних умовах; торгова політика Євросоюзу в цій сфері, який не брав участі в жодній угоді з економічними положеннями. Що стосується чинників, які безпосередньо стосувались угод, то серед них науковець називає ефективність механізмів квот та успішність заходів щодо управління запасами [40, с. 130-133]. На деяких із них варто зупинитись детальніше.

Вузкий об'єкт дії угод означає, що предметом їх регулювання був лише незначний, залишковий сегмент світового ринку цукру, який називався «вільним ринком». У середньому з 1954 по 1988 рік «вільний ринок» становив близько 13,5% світового виробництва, ніколи за весь цей період не перевищуючи позначку 18,9% [40, с. 131]. Як влучно зауважує індійський науковець К. Хан, за такого співвідношення міжнародна угода про цукор нагадувала маленький кораблик в Атлантичному океані [9, с. 137]. Таким чином, масштаб впливу угод на світовий ринок цукру був досить обмеженим.

Той факт, що цукор може вироблятися як з буряку, так і з тростини в різних кліматичних умовах, дає можливість практично будь-якій державі задовольняти власні потреби в цій сировині через збільшення її виробництва, що, в свою чергу, веде до зниження імпорту та зміни кон'юнктури ринку. У різний період дії угод подібні зміни відбулись у Фінляндії, Швеції, США та Європейському економічному співтоваристві, що, безумовно, не могло не позначитись на загальній ситуації [17, с. 163-164].

Що стосується торговельної політики Європейського економічного співтовариства, яка зазвичай суперечила заходам, що здійснювались у рамках міжнародних угод щодо цукру, то вона мала чи не найвирішальніший вплив на їх долю. Відсутність Європейського економічного співтовариства в МУЦ 1968 та МУЦ 1977 років на тлі нарощування ним обсягів виробництва та збільшення імпорту безумовно послабила стабілізувальний потенціал угод, який вони здійснювали на вільний ринок.

Говорячи про передбачені угодами механізми квот, найбільше їх ефективності зашкодив далеко не оптимальний розподіл основних експортних

тоннажів. Серед зацікавлених сторін існувало загальне небажання визнавати той факт, що роздуті експортні тоннажі можуть негативно вплинути на цілі угод. У процесі переговорів кожна країна намагалась виторгувати для себе якнайвигідніші умови, не зважаючи при цьому на наслідки, які могли вплинути на ситуацію на ринку. У результаті загальна сума експортних квот зазвичай суттєво перевищувала потреби вільного ринку.

Насамкінець, недостатньо розробленою та відпрацьованою була система запасів. Лише одна угода – МУЦ 1977 – передбачала створення спеціальних запасів і функціонування Фонду фінансування запасів. Хоча ця ідея була прогресивною й мала чималий потенціал, вона не була відшліфована та доведена до досконалості, оскільки проіснувала зовсім недовго.

Підсумовуючи викладене вище й даючи загальну оцінку функціонуванню міжнародних угод з цукру, насамперед слід відзначити, що, з одного боку, основним їх недоліком була неспроможність утримувати ціну на цю сировину у визначених ними коридорах; з другого – вони були помірно успішними в досягненні інших, другорядних цілей, як-то забезпечення розширення міжнародного співробітництва у сфері світового ринку цукру та сприяння розвитку торгівлі цією сировиною. Безумовним же позитивом міжнародних угод щодо цукру став їх внесок у розвиток регулятивних механізмів, який був більш ніж суттєвим.

1.3.2. Міжнародні угоди про пшеницю

У воєнний період світові запаси пшениці, на відміну від інших сировинних товарів, продовжували залишатись на стабільно високому рівні, що змусило зацікавлені країни поновити переговори щодо підготовки угоди про пшеницю й тим самим створити підґрунтя для подолання післявоєнних проблем у галузі. З цією метою навесні 1942 року Великобританія та країни Великої Четвірки підписали спільний меморандум, яким передбачалось укладення нової угоди по завершенні бойових дій [22, с. 163].

Розроблений у 1942 році проект угоди зрештою не набув чинності, однак ним було закладено фундамент для майбутніх переговорів щодо пшениці та створено Міжнародну раду з пшениці (далі – МРП), яка замінила Дорадчий комітет із пшениці. Саме вона ініціювала роботу та координувала підготовку наступної міжнародної угоди щодо цієї сировини. У 1948 році на спеціальному засіданні Міжнародної ради з пшениці у Вашингтоні було узгоджено проект ще однієї угоди щодо пшениці. Однак його так і не було імplementовано через відсутність ратифікації з боку США, яка стала причиною відмови від нього Великобританії та кількох інших країн [17, с. 140-142].

Після двох невдалих спроб у серпні 1949 року зацікавлені сторони врешті-решт досягли компромісу та підписали текст другої Міжнародної угоди про пшеницю (далі – МУП 1949) [57, с. 1]. Її завданням було забезпечення поставок пшениці до країн-імпортерів та доступу до світових ринків країн-експортерів за справедливими та стабільними цінами [58, с. 107].

Сторонами цієї угоди стали три провідні країни-експортери пшениці (США, Канада та Австралія) й тридцять сім держав-імпортерів, на частку яких припадало 99,6% всього світового продажу та 75,6% закупівель відповідно [59, с. 442]. Від МУП 1949 відмовились такі стратегічно важливі учасники торгівлі цією сировиною, як СРСР та Аргентина. Якщо першу не влаштував надто малий розмір запропонованих їй експортних квот, то друга не підтримала занижкі ціни, які встановила угода [22, с. 164].

Оснoву регулятивного механізму МУП 1949 склали закріплені в ст. II зобов'язання учасників щодо продажу та купівлі пшениці, а також визначений ст. VI ціновий коридор [60, с. 225-226]. Найбільші постачальники цієї сировини – США, Канада, Австралія, а також Франція та Уругвай взяли на себе зобов'язання щорічно експортувати 500 млн бушелів (13,6 млн т) за ціною, що не перевищувала максимальну. Зі свого боку всі країни-імпортери зобов'язались закупити зазначену вище кількість пшениці за цінами, не нижчими від мінімальної.

МУП 1949 також містила загальні положення щодо накопичення запасів пшениці, які вимагали від кожної країни-експортера підтримувати на належному рівні передбачені угодою гарантовані обсяги продажу. За певних обставин угода надавала право МРП звільняти ту чи іншу країну від повного чи часткового виконання нею своїх зобов'язань стосовно викупу чи продажу пшениці та розподіляти наявні обсяги цієї сировини між іншими учасниками за їх бажанням (ст.ст. 2, 3, 6, 9, 10) [58, с. 108-122].

Як зазначає британський науковець Дж. Роу, МУП 1949 за своєю природою була багатостороннім контрактом, оскільки врегульовувала винятково реалізацію пшениці, не встановлюючи при цьому жодних обмежень щодо експорту або виробництва чи цільового накопичення запасів цієї сировини [22, с. 164].

Ф. Гордон-Ашворд наголошує на особливій ролі, яку відіграла Міжнародна угода про пшеницю 1949 року в історії міжнародно-правового регулювання обігу цієї сировини. На її думку, МУП 1949 ознаменувала нову фазу і, як виявилось, стала моделлю для низки подальших угод у цій сфері [17, с. 143].

МУП 1949 була переукладена двічі на трирічний період у 1953 та 1956 роках. Жодна з нових редакцій угоди не зазнала суттєвих змін. Були переглянуті й узгоджені відповідно до існуючих ринкових умов лише максимальна та мінімальна ціни на пшеницю [61, с. 151-153].

Провідні науковці в основному сходяться на думці стосовно того, що перші три післявоєнні угоди про пшеницю виявились малоефективними й не мали суттєвого впливу на динаміку цін. В одному зі щорічних звітів Міжнародна рада з пшениці також визнала, що прямий вплив зазначених угод на світові ринки був досить обмежений і проявився скоріш на національному, аніж на міжнародному рівні [62, с. 7]. Дж. Роу взагалі стверджує, що відсутність МУП 1949, МУП 1953 та МУП 1956 не дуже позначилась би на вартості цієї сировини, яка залишалась відносно стабільною протягом 50-х років минулого століття [22, с. 167].

Доволі скромні досягнення перших трьох міжнародних угод про пшеницю продемонстрували необхідність запровадження дієвіших механізмів. З цією метою й було укладено Міжнародну угоду про пшеницю 1959 року (далі – МУП

1959). Основною відмінністю МУП 1959 від трьох її попередниць став дещо ширший предмет регулювання угоди. Так, відповідно до першої статті її дія поширювалася не лише на пшеницю, а й на пшеничне борошно. Ширшим було й коло учасниць МУП 1959, до якої приєдналось кілька експортерів та Великобританія [63, с. 2].

Важливі модифікації відбулись і в механізмі дії. Згідно зі ст. 4 МУП 1959 кожна країна-імпортер взяла на себе зобов'язання купувати в країн-експортерів не менше встановленого для неї відсотка від її загального обсягу імпорту пшениці за ціною, що існувала у визначеному угодою коридорі. Якщо ж ціна досягала передбаченого МУП 1959 максимального рівня, члени-імпортери мали право на купівлю відведеного їм середньозваженого обсягу пшениці за ціною, що не перевищувала максимальну. За таких обставин вони також могли придбавати цю сировину з інших джерел, у тому числі й у країн, що не були учасницями угоди. Таким чином, експортери отримали мінімальний гарантований обсяг збуту¹ пшениці взамін на їх зобов'язання задовольняти потреби імпортерів за ціною, не вищою за максимальну [63, с. 3-5]. Загалом, такий механізм мав би сприяти підвищенню торговельної активності між учасниками МУП 1959, адже зобов'язання торгувати пшеницею застосовувалось не лише тоді, коли ціна на цю сировину сягала мінімального чи максимального рівня, а також і тоді, коли вона перебувала у визначеному угодою коридорі.

Міжнародна угода про пшеницю 1962 року (далі – МУП 1962) зберегла існуючий режим регулювання торгівлі цією сировиною, не запропонувавши окрім зміни максимальної та мінімальної ціни жодних конструктивних новацій. Знаковою подією стало приєднання Радянського Союзу, який уперше взяв участь у міжнародній угоді щодо пшениці. Як наслідок, окремі країни-імпортери, потреби яких у пшениці забезпечував СРСР, підвищили відсоток своїх зобов'язань за угодою. З приєднанням такого важливого експортера МУП 1962 охопила практично увесь комерційний оборот пшениці у світі [9, с. 231].

¹ Цей обсяг був чималим. Відповідно до Додатка до МУП 1959 такі провідні світові імпортери пшениці, як Великобританія й Німеччина, взяли на себе зобов'язання купувати відповідно 80 і 70% від свого загального імпорту [63, с. 36].

Традиційно проіснувавши три роки, МУП 1962 була двічі продовжена на один рік, як тимчасовий захід, у 1965 та 1966 роках. Її дія збіглася в часі з переговорами, які проходили під егідою ГАТТ з приводу можливості укладення більш всеохопної міжнародної угоди щодо зерна. У результаті всередині 1967 року світ побачила Міжнародна угода про зерно (далі – МУЗ 1967) [17, с. 147-148].

На відміну від інших міжнародних товарних угод МУЗ 1967 була розроблена в рамках багатосторонніх торговельних переговорів, що відбувалися під егідою ГАТТ. На думку видатного індійського науковця К. Хана, це мало як свої переваги, так і недоліки. Безумовним позитивом він вважає те, що, з одного боку, завдяки координації з боку ГАТТ було забезпечено значно тісніший рівень взаємодії та кращу злагодженість дій між країнами-імпортерами та країнами-експортерами. З іншого – СРСР, який не був учасником цієї організації, мав дещо обмежений правовий статус у зазначених переговорах порівняно з державами, що були її членами. Можливо, саме цей факт і призвів до того, що Радянський Союз зрештою вирішив залишитись осторонь МУЗ 1967 [9, с. 231-232].

Міжнародна угода про зерно 1967 року складалася з двох окремих правових документів, а саме з Конвенції про торгівлю пшеницею та Конвенції про надання продовольчої допомоги. Хоча вказані документи були пов'язані спільною преамбулою, вони могли бути ратифіковані незалежно один від одного. Однак другий набував чинності лише за умови вступу в силу першого [64, с. 45].

Незважаючи на всеохопну назву Міжнародної угоди про зерно 1967 року, лише один документ, з яких вона складалася, а саме Конвенція про надання продовольчої допомоги, власне стосувався не тільки пшениці, а й інших зернових культур, зокрема придатного для людського споживання кормового зерна. Інший її складовий документ – Конвенція про торгівлю пшеницею – був продовженням економічних та адміністративних положень МУП 1962 і зберіг вузький предмет регулювання своєї попередниці, який поширювався винятково на торгівлю пшеницею [17, с. 148].

Конвенція про торгівлю пшеницею 1967 року складалася із 44 статей, які були згруповані в чотири розділи (загальні, економічні, адміністративні та заключні положення), а також двох додатків. Перший розділ закріплював цілі конвенції й містив визначення основних термінів, які в ній використовувались. Другий був ядром документа й передбачав механізми і принципи його дії. Третій урегульовував функціонування головного органу конвенції – Міжнародної ради з пшениці. Насамкінець, четвертий стосувався дії самого документа, регламентував процедуру його підписання, ратифікації, приєднання до нього, набрання ним чинності, строку дії тощо. Додатки А і В містили перелік країн-експортерів та країн-імпортерів пшениці відповідно.

Конвенція про торгівлю пшеницею 1967 року окреслила всього три основні завдання. По-перше, вона повинна була, з одного боку, забезпечити поставки пшениці та пшеничного борошна країнам-імпортерам за справедливими і стабільними цінами й дати доступ на відповідні ринки країнам-експортерам – з іншого. По-друге, конвенція мала сприяти розширенню міжнародної торгівлі пшеницею та пшеничним борошном і забезпечити якомога вільніший потік цієї торгівлі в інтересах як учасників-імпортерів, так і учасників-експортерів, таким чином сприяючи розвитку залежних від комерційного продажу пшениці країн та економік. І по-третє, документ був покликаний загалом посилити міжнародне співробітництво стосовно питань, пов'язаних із торгівлею пшеницею [64, с. 7].

За основу Конвенції про торгівлю пшеницею 1967 року був узятий механізм, напрацьований у рамках угод 1959 та 1962 років. Відповідно до положень ст. 4 кожна сторона-імпортер зобов'язувалась купувати максимально можливу частку своїх загальних закупок пшениці протягом зернового року в інших країн-членів. Ця частка не могла бути меншою, ніж погоджений між даним імпортером та Міжнародною радою з пшениці відсоток. Що стосується експортерів, то вони повинні були забезпечити доступність пшениці для купівлі імпортерами в кількості, достатній для забезпечення на постійній та регулярній основі торговельних потреб імпортерів. Імпорт та експорт пшениці мав здійснюватись

за цінами, що відповідали передбаченому ст. 6 конвенції ціновому коридору [64, с. 11-13].

Однією з основних особливостей Конвенції про торгівлю пшеницею 1967 року був спосіб формування цінового коридору. Він встановлювався окремо для кожного з чотирнадцяти сортів пшениці, які регулювались МУЗ 1967 [65, с. 246-247]. Як і в кожній з попередніх міжнародних угод щодо пшениці, були підвищені мінімальні та максимальні рівні цін. Для моніторингу ринкової вартості цієї сировини був створений Комітет з перегляду цін, до повноважень якого входило встановлення цінових максимумів і мінімумів. Комітет складався з Європейського Економічного Співтовариства, п'яти країн-експортерів та п'яти країн-імпортерів, які обиралися щорічно. Насамкінець, до угоди були включені рекомендації, які стосувалися контрактів із торгівлі пшеницею на пільгових умовах. Члени взяли на себе зобов'язання вживати всіх необхідних заходів для уникнення негативного впливу таких контрактів і перед їх укладенням обов'язково проводити консультації з експортерами, інтереси яких могли бути зачеплені [64, с. 1].

Постійно змінні умови на світовому ринку пшениці, які відбувались у період дії МУЗ 1967, а також пасивність Міжнародної Ради з пшениці в критичні моменти стали головними чинниками, які зрештою призвели до малоефективності Конвенції про торгівлю пшеницею 1967 року.

Що ж стосується Конвенції про надання продовольчої допомоги 1967 року, то вона започаткувала абсолютно нову концепцію в царині міжнародно-правового регулювання торгівлі сировинними товарами. Її головною метою стало забезпечення виконання програми з надання продовольчої допомоги за рахунок дотацій на користь країн, що розвиваються (ст. 1–4). Вона передбачала, що держави-члени повинні щорічно надавати допомогу країнам, що розвиваються, у розмірі 4,5 млн метричних тонн зерна прийнятного сорту та якості, придатного для людського споживання, або грошового еквіваленту цієї кількості такого зерна. Державам-учасницям Конвенції також дозволялось вибирати, якій саме країні або країнам надавати допомогу. Увесь механізм мав

регулюватися Комітетом з продовольчої допомоги, який відповідав за моніторинг потоку продовольчих дотацій і забезпечував обмін інформацією з цих питань [64, с. 41-42].

Конвенція, яка, як уже зазначалось раніше, додала нового виміру міжнародним механізмам контролю у сфері пшениці, регулювала потік продовольчої допомоги з країн-експортерів до країн-імпортерів, що розвиваються. Вона заснувала нову форму утилізації надлишків сировини та справедливий спосіб розподілу затрат на продовольчу допомогу серед країн-експортерів [9, с. 232-233]. Конвенція про надання продовольчої допомоги 1967 року загалом була досить схвально сприйнята. США, Європейське Економічне Співтовариство й Канада виступили найбільшими донорами за конвенцією, і хоча загальний обсяг допомоги, започаткований нею, був порівняно невеликий, його важливість для окремих країн, що розвиваються, важко переоцінити [17, с. 148-149].

Незважаючи на незадовільні результати та труднощі, які спіткали угоду 1967 року, вже на початку 1971 року під егідою ООН були проведені переговори з метою розроблення її наступниці. Думки розділились між тими, хто виступав за повернення до більш гнучкого механізму ціноутворення, який існував на початку 1960-х років, та також тими, хто пропонував альтернативні методи контролю на зразок експортних квот. Також було чимало прибічників позиції, згідно з якою доопрацьована й удосконалена МУЗ 1967 могла б стати ефективним інструментом і дати бажані результати [17, с. 150].

Відсутність єдності щодо ключових питань призвела до того, що до Міжнародної угоди про пшеницю 1971 року (далі – МУП 1971) не були включені жодні економічні положення, окрім тих, які стосувались продовольчої допомоги. Натомість угода мала б функціонувати лише як багатосторонній форум, у рамках якого планувалось розробити загальноприйнятні положення щодо регулювання вартості пшениці, а також визначити основні права та обов'язки учасників міжнародної торгівлі цією сировиною [66, с. 4].

Незважаючи на дещо змінену назву, МУП 1971 зберегла формат, запроваджений угодою про зерно 1967 року. Як і її попередниця, вона складалася з двох документів: Конвенції про торгівлю пшеницею та Конвенції про надання продовольчої допомоги. Якщо перша, як уже зазначалося раніше, втратила частину положень економічного характеру, то друга не зазнала жодних суттєвих змін [66, с. 2].

Міжнародна угода про пшеницю 1971 року – суто декларативний документ за своєю природою – нічим не допомогла поліпшити непрості умови, які переважали на світовому ринку пшениці на початку 1970-х років. У 1972–73 роках Радянський Союз змінив свій статус з країни-експортера на країну-імпортера. Його величезні потреби в пшениці, спричинені не в останню чергу поганим урожаєм, призвели до зменшення світових запасів цієї сировини вдвічі та зростання цін на неї майже на 50%. На тлі стрімкого підвищення вартості та зростання дефіциту продовольчих продуктів зацікавлені сторони не змогли знайти кращого рішення, ніж просто регулярно продовжувати дію неефективної МУП 1971 без жодних змін чи модифікацій аж до 1986 року [17, с. 150].

Разом з тим питання пшениці не зникло цілком з міжнародного порядку денного. Навпаки, співробітництво в даній галузі досить активно розвивалось у двох основних напрямках. Так, наприкінці 1974 року ООН скликала Всесвітню продовольчу конференцію для обговорення кризи світового дефіциту продуктів харчування. За її результатами було прийнято рішення, що якнайменше 10 млн т зерна має надаватись щорічно як продовольча допомога [67].

Саме з метою виконання рекомендацій, напрацьованих у рамках конференції 1974 року, в 1980 році було переглянуто Конвенцію про надання продовольчої допомоги 1971 року й досягнуто домовленості щодо підвищення сумарних мінімальних зобов'язань її учасників-донорів до 7,6 млн т. Це стало частиною спільних зусиль міжнародного співтовариства з досягнення наміченої Всесвітньою продовольчою конференцією мети. Крім того, у сферу дії конвенції був також включений рис [67].

Ще одним вектором міжнародного співробітництва у сфері торгівлі пшеницею в зазначений період було швидке розповсюдження двосторонніх торговельних угод. Найпоказовішою з них була угода між СРСР і США, укладена в 1975 році. Вона передбачала продаж щонайменше 6 млн метричних тонн американської пшениці та кукурудзи щорічно Радянському Союзу впродовж п'яти років за ціною, актуальною на дату купівлі/продажу й відповідно до загальноприйнятих комерційних умов. Іншими яскравими прикладами таких домовленостей була трирічна угода між Канадою та Китаєм 1979 року щодо продажу від 6 до 9 млн метричних тонн зерна, чотирирічна угода між США та Китаєм 1980 року стосовно продажу 6–8 млн метричних тонн зерна щорічно, а також п'ятирічна угода між СРСР та Канадою 1981 року щодо продажу 25 млн метричних тонн зерна. Єгипет, Японія та Бразилія також були регулярними учасниками двосторонніх угод як споживачі [68, с. 84-85].

Чергова міжнародна угода про пшеницю побачила світ у 1986 році. Однак тріумфом затяжних переговорів, які передували її появі, вона не стала. За своєю структурою та змістом Міжнародна угода про пшеницю 1986 року (далі – МУП 1986) мало чим відрізнялась від МУП 1971, а текст Конвенції про торгівлю пшеницею 1986 року знову не містив економічних положень. Чи не єдиною відмінністю нової угоди став дещо ширший предмет її застосування, який тепер також поширювався не лише на пшеницю, а й на ряд інших зернових культур [69, с. 107-109].

Останньою міжнародною угодою щодо пшениці стала Міжнародна угода про зерно 1995 року (далі – МУЗ 1995), яка залишається чинною і по сьогоднішній день. Знову ж таки МУЗ 1995 була практично ідентичною двом її попередницям та, як і раніше, складалася з двох документів: Конвенції про торгівлю зерном (далі – КТЗ) і Конвенції про надання продовольчої допомоги. Окрім назви самого документа була також змінена назва його основного органу: Міжнародна рада з пшениці стала Міжнародною радою з зерна. Зазначені модифікації хоча й не виглядали суттєвими, проте мали символічний підтекст, адже продемонстрували остаточну зміну орієнтації документа на регулювання

обігу не лише пшениці, а й інших видів зерна та продуктів з нього. Жодних економічних положень до МУЗ 1995 включено не було [70].

Окрім пшениці Конвенція про торгівлю зерном 1995 року поширювалась на торгівлю кормовим зерном (кукурудза, ячмінь, сорго та інші види зернових), рисом, олійним насінням і продуктами на їх основі. Її метою було сприяти міжнародному співробітництву в усіх галузях торгівлі зерном, розширенню міжнародної торгівлі зерном і забезпечення якомога вільнішого розвитку такої торгівлі, у тому числі усунення торговельних бар'єрів, а також нечесної й дискримінаційної практики в інтересах усіх членів, зокрема членів, які розвиваються, стабілізації міжнародних ринків зерна, зміцнення світової продовольчої безпеки й сприяння розвитку країн, економіки яких значною мірою залежать від комерційного продажу зерна, а також забезпечення форуму для обміну інформацією та обговорення інтересів учасників стосовно торгівлі зерном. Україна приєдналась до Конвенції про торгівлю зерном 1995 року 6 липня 2010 року [70].

У Конвенції про надання продовольчої допомоги 1995 року в перелік дозволених до постачання продуктів були додані бобові. Згодом її переглянули й замінили Конвенцією про надання продовольчої допомоги 1999 року, в якій перелік прийнятних продуктів був ще більше розширений [67].

Конвенція про продовольчу допомогу 1999 року систематично продовжувалась доти, доки не було узгоджено та прийнято концептуально новий документ, який врегульовував це питання. Так, 1 січня 2013 року набула чинності Конвенція про продовольче сприяння. Вона стала окремим юридичним документом та, на відміну від своїх попередниць, абсолютно незалежним від Конвенції про торгівлю зерном 1995 року. Як зазначає американська вчена Марша Еколс, використання в назві слова «сприяння» замість слова «допомога» стало сигналом зміни підходу від фіксованих продовольчих дотацій до пропонування низки варіантів, які мали б допомогти світовим спільнотам задовольняти існуючі потреби в продуктах харчування [71, с. 1].

Конвенція про продовольче сприяння розширює традиційні рамки колишніх конвенцій про надання продовольчої допомоги, охоплюючи всі форми продовольчого сприяння. Це має забезпечити захист і поліпшити доступ до продовольства тим верствам населення, які цього найбільше потребують. Конвенція включає нову структуру зобов'язань, ширший арсенал відповідних видів діяльності та продуктів продовольчого сприяння, а також механізм поліпшення прозорості й звітності [67].

Таким чином, міжнародне співробітництво в галузі торгівлі пшеницею було надзвичайно продуктивним і різноманітним. Для регулювання цієї сировини всього було укладено десять широкомасштабних міжнародних документів, які відрізнялися як за механізмами дії, так і за своїм спрямуванням. Умовно їх можна поділити на чотири категорії: 1) перша міжнародна угода про пшеницю (1933 року), 2) п'ять післявоєнних угод, 3) Угода про зерно 1967 року та 4) три останні угоди щодо зерна (1971, 1986 та 1995 років). Якщо МУП 1933 намагалась врегулювати світовий ринок пшениці за допомогою жорстко встановлених експортних квот та обов'язкового обмеження виробництва цієї сировини, механізми контролю угод з 1949 по 1962 роки були набагато гнучкішими й мали зовсім інший характер. За своєю природою це були багатосторонні контракти, які врегульовували винятково реалізацію пшениці, не встановлюючи при цьому жодних обмежень щодо експорту або виробництва чи цільового накопичення запасів цієї сировини. Міжнародну угоду про зерно 1967 року можна вважати перехідною, адже вона ще містила економічні положення як усі її попередниці, але за формою та змістом була дуже близькою до наступних угод у цій галузі. Саме МУЗ 1967 намітила тенденцію до поступового розширення предмета регулювання та включення до нього не лише пшениці, а й інших видів зерна. Міжнародні угоди 1971, 1986 та 1995 років хоча й були переважно декларативними документами, зробили чималий внесок у розширення міжнародної торгівлі зерном і неабияк посприяли стабілізації міжнародних ринків зерна та зміцненню світової продовольчої безпеки.

1.3.3. Міжнародні угоди про натуральний каучук

Із припиненням дії першої міжнародної угоди щодо каучуку та завершенням Другої світової війни світова каучукова промисловість залишалась вільною від будь-яких міжнародно-правових регулятивних механізмів протягом майже тридцяти років. Відсутність спроб із запровадження міждержавних заходів контролю над торгівлею цією сировиною в період між 1944 та 1976 роками була зумовлена кардинальними змінами, які відбулись в індустрії в середині ХХ століття [17, с. 197].

Поступово виходячи з колоніальної залежності, основні країни-виробники каучуку почали переглядати існуючі в них засади національних економічних політик. Відсутність контролю та обмежень з боку метрополій відкрила перед новими незалежними державами широкі можливості для стимулювання й розширення окремих галузей промисловості, в тому числі каучукової. Відчутне збільшення обсягів виробництва натурального каучуку¹ та швидка експансія його синтетичного аналога призвели до того, що світова вартість цієї сировини зазнала чималого тиску. Подальше коливання цін на каучук на початку 1970-х років, а також бажання ЮНКТАД включити його до Інтегрованої програми для сировинних товарів стали стимулом початку переговорів щодо створення нової міжнародної угоди [17, с. 197-198].

Наприкінці 1976 року під егідою Асоціації країн-виробників натурального каучуку Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Шрі-Ланка та Таїланд у м. Джакарта уклали Міжнародну угоду про натуральний каучук щодо стабілізації ціни. Запланована на п'ятирічний період угода мала на меті збалансувати зростаючі обсяги виробництва каучуку з купівельною спроможністю й забезпечити загальну стабілізацію цін. Досягти поставлених цілей вона мала завдяки створенню міжнародного буферного запасу [72, с. 289-290]. Одразу після запровадження угоди ЮНКТАД провела кілька зустрічей, на яких

¹ Так, наприклад, лише в Малайзії в період між 1956 та 1975 роками чотири п'ятирічні плани призвели до збільшення виробництва каучуку більш ніж удвічі [17, с. 198].

обговорювалась можливість включення передбачених нею механізмів контролю до Інтегрованої програми для сировинних товарів. Досягнувши згоди щодо обсягу буферного запасу й узгодивши інші ключові питання, результати переговорів формалізували 6 жовтня 1979 року в Міжнародній угоді про натуральний каучук (далі – МУНК 1979) [17, с. 198]. Членами угоди стали сім країн-експортерів каучуку, на частку яких припадало близько 95% усього світового експорту цієї сировини, та 25 країн-імпортерів і Європейське економічне співтовариство, які разом представляли три чверті світового імпорту [73, с. 6].

МУНК 1979 містила досить широкий і деталізований перелік цілей. Оскільки поставлені перед угодою завдання досить чітко відображали існуючу на той час ситуацію на світовому ринку каучуку та вказували на основні проблеми, що спіткали міжнародну торгівлю цією сировиною, а також у подальшому були повністю повторені в усіх наступних міжнародних угодах щодо каучуку, на них слід звернути окрему увагу. Так, відповідно до ст. 1 угода була покликана: домагатися збалансованого зростання пропозиції та попиту на натуральний каучук, тим самим сприяти пом'якшенню серйозних труднощів, що виникали у зв'язку з надлишками або нестачею натурального каучуку; домагатися стійких умов торгівлі натуральним каучуком через усунення надмірних коливань цін на натуральний каучук, які несприятливо впливали на довгострокові інтереси як виробників, так і споживачів, і стабілізувати ці ціни в інтересах виробників і споживачів, не порушуючи довгострокових тенденцій ринку; сприяти стабілізації надходжень учасників-експортерів від експорту натурального каучуку і збільшити їх надходження на основі розширення обсягу експорту натурального каучуку за справедливими й вигідними цінами, тим самим сприяючи створенню необхідних стимулів для забезпечення динамічних темпів зростання виробництва та забезпечення ресурсів для прискореного економічного зростання й соціального розвитку; прагнути забезпечувати достатні поставки натурального каучуку для задоволення потреб учасників-імпортерів за справедливими й розумними цінами та домагатися, щоб ці

поставки були більш надійними і безперебійними; вживати всіх можливих заходів у разі появи надлишку або нестачі натурального каучуку для пом'якшення економічних труднощів, з якими можуть зіткнутися учасники; домагатися розширення міжнародної торгівлі натуральним каучуком і готовими виробами з нього та покращення їх доступу на ринки; підвищувати конкурентоспроможність натурального каучуку через заохочення досліджень і розробок щодо пов'язаних із ним проблем; заохочувати ефективний розвиток економіки натурального каучуку й докладати зусиль, що сприяють поліпшенню переробки, маркетингу та розподілу сирого натурального каучуку; розширювати міжнародне співробітництво та консультації з питань, які пов'язані з натуральним каучуком і впливають на пропозицію й попит, та сприяти розвитку й координації програм з проведення досліджень і надання допомоги з питань, пов'язаних із натуральним каучуком, а також інших програм у зв'язку з цим [74, с. 193].

З метою контролю за виконанням положень і забезпечення нагляду за функціонуванням МУНК 1979 була заснована Міжнародна організація з натурального каучуку (далі – МОНК). Здійснювати свої функції вона повинна була через Міжнародну раду з натурального каучуку та її Виконавчого директора. Угода встановила дві категорії учасників МОНК: учасники-експортери та учасники-імпортери (ст. 3 та 4) [74, с. 194-195].

Для досягнення цілей МУНК 1979 було створено міжнародний буферний запас із сукупним обсягом 550 000 т. Він був єдиним інструментом втручання на ринок із забезпечення стабілізації цін, який передбачала угода. Буферний запас складався зі звичайного буферного запасу в розмірі 400 000 т і надзвичайного буферного запасу в розмірі 150 000 т (ст. 27). Фінансування як звичайного буферного запасу, так і надзвичайного буферного запасу було розподілено порівну між категоріями учасників-експортерів та учасників-імпортерів. Розміри внесків учасників були встановлені максимально пропорційно до обсягу їх відповідного чистого експорту чи імпорту натурального каучуку (ст. 28) [74, с. 202-203].

Механізм дії буферного запасу був доволі непростим, але добре продуманим. Для проведення операцій з буферним запасом були встановлені такі діапазони цін: довідкова ціна, нижня та верхня ціни втручання, нижня й верхня тригерні ціни, нижня та верхня індикативні ціни. На момент набрання чинності МУНК 1979 довідкова ціна була визначена в розмірі 201,66 малайзійських / сінгапурських центів за кілограм. Верхня і нижня ціни втручання розраховувались відповідно в розмірі $\pm 15\%$ від довідкової ціни, а верхня і нижня тригерні ціни – відповідно в розмірі $\pm 20\%$ від довідкової ціни. Нижня і верхня індикативні ціни були встановлені відповідно на рівні 150 і 270 малайзійських / сінгапурських центів за кілограм (ст. 30). Крім того, угодою також було введено поняття ринкової індикаторної ціни дня, яка визначалась як складна виважена середня ціна, що відображала стан ринку натурального каучуку на основі офіційних цін дня за поточний місяць на ринках Куала-Лумпура, Лондона, Нью-Йорка і Сінгапуру (ст. 33). Відповідно до угоди довідкова ціна й нижня та верхня індикативні ціни могли бути переглянуті та змінені за рішенням Міжнародної ради з натурального каучуку на основі ринкових тенденцій і / або чистих змін буферного запасу (ст. 32) [[74, с. 202, 204-208].

Поточне управління буферним запасом здійснював його керуючий. Залежно від становища на ринку та вартості каучуку він міг або був зобов'язаний втручатися в ситуацію. Так, якщо щодо діапазону цін ринкова індикаторна ціна:

- виявлялась на рівні або вище верхньої тригерної ціни, керуючий буферним запасом зобов'язаний був вживати заходів для підтримки верхньої тригерної ціни, пропонуючи натуральний каучук для продажу доти, доки ринкова індикаторна ціна не впаде нижче верхньої тригерної ціни;

- виявлялась на рівні або нижче нижньої тригерної ціни, керуючий буферним запасом зобов'язаний був вживати заходів щодо підтримання нижньої тригерної ціни, виступаючи з пропозиціями про закупівлю натурального каучуку доти, доки ринкова індикаторна ціна не перевищить нижньої тригерної ціни;

- виявлялась вище верхньої ціни втручання, то керуючий буферним запасом міг продавати натуральний каучук для підтримки верхньої критичної ціни;
- виявлялась нижче нижньої ціни втручання, то керуючий буферним запасом міг закуповувати натуральний каучук з метою підтримки нижньої критичної ціни;
- перебувала на рівні верхньої або нижньої ціни втручання чи між ними, то керуючий буферним запасом не закуповував і не продавав натуральний каучук (ст. 31) [74, с. 205-206].

МУНК 1979 розглядалась багатьма як надзвичайно важливий крок уперед у міжнародних переговорах щодо сировинних товарів. Вона стала першою міжнародною товарною угодою, укладеною в рамках Інтегрованої програми для сировинних товарів ЮНКТАД, і містила низку характерних особливостей, що були інноваційними на той час. Тоді, як попередніми міжнародними товарними угодами для забезпечення стабільності вартості каучуку запроваджувались експортні квоти чи встановлювались обмеження на його виробництво, МУНК 1979 передбачала створення та функціонування буферного запасу як єдиного інструменту втручання на світовий ринок цієї сировини [73, с. 5-6].

Передбачені МУНК 1979 механізми контролю були повністю повторені в угодах 1987 та 1995 років і врегульовували світовий ринок натурального каучуку та забезпечували стабільність цін на цю сировину протягом більш ніж двадцяти років поспіль.

Отже, всього у сфері каучуку було укладено чотири міжнародні товарні угоди. Якщо перша з них, яка побачила світ в 1934 році, передбачала низку регулятивних механізмів, як-то запровадження експортних квот, обмеження виробництва тощо, то єдиним засобом контролю післявоєнних угод було функціонування буферного запасу. Показовим є той факт, що кожна із розглянутих угод мала надзвичайно широке представництво, охоплюючи майже сто відсотків усього світового експорту цієї сировини та близько трьох чвертей її загального імпорту. Варто також зауважити, що в цілому всі угоди спромоглись досягнути поставлених у них цілей, здійснюючи позитивний вплив на світовий

ринок каучуку та забезпечуючи стабільність його вартості протягом більш ніж півстоліття.

1.3.4. Міжнародні угоди про олово

Одразу по завершенні Другої світової війни Міжнародний комітет з олова висунув пропозицію щодо розроблення нової угоди стосовно цієї сировини. Наприкінці 1947 року в рамках Гаванської Хартії було засновано Міжнародну групу з вивчення олова, на яку було покладено це завдання. Групі судилось провести вісім повноцінних міжнародних конференцій, вивчити звіти та врахувати пропозиції чотирьох робочих сторін, напрацювати чотири проекти міжнародної угоди про олово, стати свідком двох Міжнародних конференцій ООН з олова й загалом прочекати щонайменше вісім років, поки врешті-решт не було узгоджено текст першої післявоєнної міжнародної угоди про олово [27, с. 208].

Перша міжнародна угода про олово¹ була укладена в 1954 році (далі – МУО 1954), однак у зв'язку із затягуванням ратифікації з боку Індонезії вступила в силу лише через два роки. МУО 1954 стала першим міждержавним інструментом щодо цієї сировини, сторонами якої були не лише виробники, а й споживачі. До угоди увійшли шість країн-експортерів олова, на частку яких припадало близько 90% світового виробництва, та десять імпортерів, частка яких становила дещо нижче 40%. На тлі такого більш ніж пристойного представництва в МУО 1954 найпомітнішою була відсутність серед кола її учасників таких провідних держав у цій сфері, як Китай, СРСР та США. Сполучені Штати аргументували свою відмову від угоди прагненням уберегти від зовнішнього втручання величезні запаси олова, які вони накопичили з початку Другої світової війни [27, с. 208].

Продовжуючи питання членства в МУО 1954, слід звернути увагу на положення, де визначалось, які саме країни можуть бути її сторонами. Так, угода

¹ Міжнародну угоду про олово 1954 року вважають першою з тих міркувань, що всі чотири міждержавні угоди щодо цієї сировини, які їй передували, були укладені виключно між виробниками.

передбачала, що до неї міг приєднатись будь-який уряд, незалежно від того, чи брав він участь у сесії Конференції ООН з олова 1953 року. Таке формулювання дало можливість участі в МУО 1954 не лише країнам-членам ООН, а також іншим державам, що не входили до організації (ст. XXII) [75, с. 48].

У ст. 1 МУО 1954 наводився досить вузький перелік цілей, які спрямовувались на запобігання безробіття та інших складнощів, що виникали внаслідок незбалансованості між попитом і пропозицією на олово, недопущення надмірних коливань ціни на цю сировину й досягнення бажаного рівня її стабільності, а також забезпечення належних поставок олова за прийнятними цінами. Варто зауважити, що посилення на трудові відносини, яке містили завдання МУО 1954, загалом було не характерним для міжнародних товарних угод [75, с. 4].

На заміну ліквідованого Міжнародного комітету з олова угодою року була заснована Міжнародна рада з олова, яка забезпечувала виконання положень МУО 1954 та здійснювала контроль за її функціонуванням. Як головний керівний орган угоди, вона виконувала цілу низку важливих функцій. Так, до компетенції ради входило змінення встановленої угодою верхньої й нижньої цін, визначення обсягів олова, які країни-виробники могли експортувати, прогнозування попиту на цю сировину та надання оцінки щодо загальної ситуації на ринку, внесення поправок до угоди, публікування статистичної інформації [75, с. 8, 12, 18].

Окрім перелічених вище й інших технічних обов'язків, Міжнародна рада з олова також виконувала роль арбітра. Вона приймала рішення щодо скарг про порушення МУО 1954, а також розглядала спори, які стосувались інтерпретації чи застосування її положень. Якщо рада встановлювала, що якась зі сторін порушила угоду, вона могла тимчасово позбавити цю сторону права голосу або будь-якого іншого права, якого дана сторона могла бути позбавлена, доти, доки таке порушення не буде усунуто (ст. XVII) [75, с. 38, 40].

Двоступенева система регулювання світової торгівлі оловом, яка успішно діяла в міжвоєнний період, була відтворена й у МУО 1954. Однак тепер вона

була об'єднана в одній угоді. Крім того, якщо раніше буферний запас був, щонайменше формально, допоміжним механізмом контролю, то тепер йому відводилась куди більша роль порівняно з контролем над експортом (квотами).

Стаття VI МУО 1954 визначила мінімальну та максимальну ціни на олово, які становили 640 та 880 фунтів стерлінгів відповідно. Цей ціновий коридор був поділений на три однакові сектори [75, с. 18]. Таким чином, вартість олова могла дорівнювати мінімальній або максимальній ціні, бути в нижній, верхній чи середній третині коридору.

Стаття VIII угоди передбачала створення буферного запасу. Його сумарний обсяг становив 25 тис т олова. Він формувався із внесків країн-виробників цієї сировини, щонайменше 25% з яких мали бути здійсненими в грошовому еквіваленті. Відповідальним за функціонування буферного запасу був керуючий буферного запасу. Його дії залежали від того, до якого сектору цінового коридору належала вартість олова. Так, якщо ціна на цю сировину дорівнювала або перевищувала максимальну позначку, керуючий був зобов'язаний продавати олово із запасу доти, доки ціна не опускалась нижче максимуму або доки не було вичерпано сам запас. Якщо ціна на олово перебувала у верхній або нижній третині коридору, він міг, на власний розсуд, відповідно продавати або купувати олово для запобігання подальшого підвищення чи зниження ціни. Коли ціна була в середній третині, керуючий не вчиняв жодних дій щодо запасу, якщо тільки Міжнародна рада з олова не приймала інше рішення. Ну і, насамкінець, якщо ціна на олово дорівнювала або була нижчою від мінімуму, він повинен був купувати олово, доки вартість не підніметься з мінімальної відмітки або доки в нього не закінчатся кошти (ст. XI). Із припиненням дії угоди керуючий ліквідовував буферний запас, залишки якого розподілялись між країнами, які його формували [75, с. 28, 32].

Другою складовою регулятивного механізму МУО 1954 був контроль за експортом. Згідно зі ст. VII Міжнародна рада з олова щонайменше один раз на три місяці повинна була оцінювати очікуваний попит на олово та ймовірне збільшення чи зменшення його комерційних запасів на тримісячний, так званий

контрольний, період. Враховуючи ці орієнтовні дані, беручи до уваги кількість олова, наявного в буферному запасі, поточну вартість цієї сировини, а також будь-які інші важливі фактори, рада могла встановлювати на контрольний період загальний допустимий обсяг експорту олова, який розподілявся між країнами-виробниками цієї сировини пропорційно до визначених для них у Додатку А¹ до угоди відсотків [75, с. 18, 20].

Важливою також була ст. XIV МУО 1954, яка стосувалася реалізації олова із некомерційних запасів. Вона забороняла сторонам угоди реалізовувати некомерційні запаси цієї сировини без попереднього офіційного повідомлення, яке мало бути здійснене за шість місяців до запланованої дати реалізації. При цьому відповідна країна-учасниця мала також назвати причини такої реалізації, її обсяг та план втілення, а також вказати дату, коли олово надійде у продаж [75, с. 36]. Ця стаття з'явилась у МУО 1954 у відповідь на загрозу, яку несли в собі величезні запаси олова, накопичені Сполученими Штатами Америки. Їх обсяг значно перевищував стратегічні потреби США, а отже країна в будь-який момент могла вирішити позбутись частини цих запасів, що безумовно позначилось би на світовій торгівлі цією сировиною. Автори сподівались, що Америка приєднається до угоди, й у такий спосіб намагались захистити економічні інтереси виробників і споживачів олова й уберегти їх традиційні ринки від дезорганізації [40, с. 189-190].

Укладення Міжнародної угоди про олово 1954 можна без перебільшення назвати знаковою подією в даній галузі. Відпрацьовані під час тривалих переговорів до найдрібніших деталей її основні положення та принципи лягли в основу п'яти наступних угод щодо цієї сировини. МУО 1960, 1965, 1970, 1975 та 1981 регулювали світову торгівлю оловом за допомогою механізмів, розроблених для першої угоди, і загалом зберегли її інші характерні риси.

¹ Згідно з Додатком А до МУО 1954 країни-виробники олова отримали такі відсотки: Малайя – 36,61, Болівія й Індонезія – по 21,5, Бельгійське Конго – 8,72, Таїланд – 6,29 і Нігерія – 5,38. Ці відсотки вираховувалися виходячи з кількості олова, яку виробляла та чи інша країна. Відповідно до них між сторонами розподілялись голоси в Міжнародній раді з олова [75, с. 50].

МУО 1954 містила всього чотири цілі. Починаючи з третьої міжнародної угоди про олово (1965 року) цей перелік збільшився втричі. Таке суттєве розширення завдань відбулось передусім унаслідок впливу ЮНКТАД. Найважливішими з них були такі: перешкоджання надмірним коливанням цін на олово; забезпечення рівноваги між світовим виробництвом і споживанням цієї сировини; вжиття заходів, які сприяли б збільшенню надходжень від експорту олова, особливо надходжень країн-виробників, що розвиваються, задля забезпечення цих країн ресурсами з метою прискорення їх економічного та соціального розвитку; створення умов, які сприяли б забезпеченню динамічного росту виробництва цієї сировини на прибуткових для виробників умовах; запобігання виникненню масового безробіття та інших серйозних складнощів, які можуть виникнути в результаті диспропорції між попитом та пропозицією на олово [76, с. 375-376].

Кожна із шести міжнародних угод про олово містила положення стосовно цінового коридору. У МУО 1954 та МУО 1960 мінімальна й максимальна ціни були прописані в самому тексті. Починаючи з МУО 1965 початкові межі коридору дорівнювали тим, які діяли на момент завершення попередньої угоди. В усіх угодах ціновий коридор розподілявся на три сектори. У перших двох угодах ці третини мали бути рівними, в третій, четвертій та п'ятій їх величину визначала Міжнародна рада з олова, в МУО 1981 відстань між нижньою та верхньою межами становила 30% від мінімальної ціни та розподілялась на три рівні частини (ст. 27 (1)) [76, с. 391-392].

Механізм дії буферного запасу залишався незмінним в усіх шести міжнародних угодах про олово, однак його розмір постійно варіювався. Так, у МУО 1954 він становив 25 тис т, у чотирьох наступних угодах його обсяг дорівнював 20 тис., а в останній збільшився до 30 тис. Якщо в перших п'яти угодах буферний запас формувався виключно із внесків країн-експортерів олова, то МУО 1981 передбачила, що його фінансування рівномірно розподілялось між виробниками та споживачами (ст. 22(1)) [76, с. 387-388].

Усі версії післявоєнних угод про олово давали Міжнародній раді з олова право здійснювати контроль над експортом цієї сировини встановленням квот для країн-виробників. Перші чотири угоди розподіляли дозволений для експорту обсяг олова між країнами-виробниками пропорційно до відведених їм Додатком А відсотків, які також відображали кількість голосів цієї чи іншої країни в Міжнародній раді з олова. Статті МУО 1975 та МУО 1981, які стосувались експортного контролю, вже не містили жодних посилань на додатки. Натомість ними передбачалась динамічна схема, яка забезпечувала якіснішу й раціональнішу процедуру розподілу квот. Так, згідно зі ст. 34 двох останніх угод про олово загальний дозволений експортний контингент для будь-якого контрольного періоду розподілявся між членами-виробниками пропорційно до показників їх виробництва чи експорту за останні чотири послідовні квартали, що передували контрольному періоду й не були об'явлені контрольним періодом. У результаті кожна країна отримувала справедливіший обсяг, який залежав не від штучно встановлених цифр, а мав пряме відношення до нещодавніх результатів її діяльності [76, с. 395-398].

Після того, як по завершенні дії МУО 1960 остаточні ілюзії щодо приєднання до угоди США розвіялись, було змінено положення стосовно реалізації олова із некомерційних запасів. Починаючи з МУО 1965 країна-учасниця, яка бажала реалізувати олово з некомерційних запасів, мала, завчасно попередивши Міжнародну раду з олова, проводити з нею консультації з приводу своїх планів щодо реалізації. Сама ж реалізація мала здійснюватися з належним урахуванням необхідності захисту оловодобувної та оловоплавильної промисловості, а також споживачів цієї сировини від будь-якої дезорганізації їх звичних ринків [76, с. 405].

Склад учасників міжнародних угод про олово другої половини XX століття також зазнавав постійних змін. Зі сторони виробників членство в принципі було більш-менш сталим і всеохопним. На частку шести експортерів, які брали участь в усіх угодах, разом з Болівією, яка залишилась осторонь лише останньої, припадало понад 90% світового виробництва олова. Кількість же членів-

імпортерів, які покривали лише близько 40–50% світового споживання, регулярно варіювалась, причому не завжди в сторону збільшення. Знаковими були участь СРСР в МУО 1970 та МУО 1975, приєднання США до МУО 1975, членство Німеччини та Європейського Економічного Співтовариства в трьох останніх угодах, відмова Сполучених Штатів і Радянського Союзу від МУО 1981. Якщо проблема недостатнього представництва з боку країн-споживачів існувала завжди, то сторони експорту вона торкнулась лише в останній угоді, коли Болівія проігнорувала МУО 1981 [27, с. 249-260].

Загалом післявоєнні міжнародні угоди щодо олова досить успішно справлялися з часто непростими умовами на світовому ринку й ефективно контролювали міжнародну торгівлю цією сировиною. Практика поєднання буферного запасу з експортними обмеженнями виявилась ефективним засобом боротьби з різноманітними дестабілізувальними факторами в даній сфері. Так, функціонування цих двох регулятивних механізмів допомогло запобігти негативним наслідкам надмірного експорту з боку Радянського Союзу наприкінці 1950-х років і пом'якшити вплив на світовий ринок від реалізації Сполученими Штатами своїх надмірних запасів у першій половині 1960-х [27, с. 208]. Протягом дії міжнародних угод про олово ціна на цю сировину зазвичай залишалась у передбаченому ними коридорі, ніколи не опускаючись нижче мінімальної позначки, а в споживанні та виробництві олова простежувалась позитивна тенденція до зростання.

Довготривале міжнародно-правове регулювання у сфері олова припинилось із закінченням МУО 1981. Наприкінці 1985 року функціонування буферного запасу було призупинено, а Міжнародна рада з олова оголошена банкрутом. На тлі незрозумілої ситуації, хто саме мав нести фінансову відповідальність перед кредиторами, шоста міжнародна угода про олово була продовжена до червня 1989 року, коли врешті-решт припинила своє існування, а разом з нею – і Міжнародна рада з олова.

На думку провідного фахівця в галузі сировинних товарів М. Рафаеллі, безпосередньою причиною занепаду МУО 1981 та міжнародного регулювання в

даній сфері в цілому хоча і стала неможливість подальшого функціонування буферного запасу, угода потерпала щонайменше ще від двох надзвичайно важливих недоліків, а саме її цінової політики, яка завжди була спрямована на завищення вартості олова, та відсутності підтримки з боку таких провідних виробників, як Бразилія та Китай [40, с. 205].

Відмова Болівії від МУО 1981, а також незадоволення угодою іншими країнами-виробниками, спонукали їх до пошуку альтернативних шляхів співробітництва. Уже в березні 1983 року, лише через три місяці після вступу в силу шостої міжнародної угоди про олово, Болівія, Малайзія, Індонезія, Нігерія, Таїланд, Заїр та Австралія утворили Асоціацію країн-виробників олова. Основною метою організації було забезпечення належних і справедливих прибутків виробникам олова й достатніх поставок споживачам за доступними та стабільними цінами [77, с. 848].

Коли в середині 1986 року Міжнародна рада з олова прийняла рішення не розпочинати переговори щодо укладення сьомої угоди, Асоціація країн-виробників олова звернулась до ЮНКТАД із проханням зібрати зустріч для обговорення можливої форми співробітництва між виробниками і споживачами цієї сировини. У кінцевому результаті це призвело до скликання в 1988 році Конференції ООН з олова, на якій було узгоджено та прийнято Положення про Міжнародну дослідницьку групу з олова [40, с. 204].

Метою Міжнародної дослідницької групи з олова було посилення міжнародного співробітництва з питань, що стосуються олова, зокрема через покращення доступної інформації та створення форуму для міжурядових консультацій щодо цієї сировини. До її основних функцій входило налагодження і проведення постійного моніторингу ситуації та тенденцій на світовому ринку олова, створення й забезпечення безперебійного функціонування статистичної системи, яка накопичувала б, зберігала та поширювала інформацію про виробництво, запаси й споживання олова, проведення досліджень та консультацій з широкого кола важливих питань, що стосуються цієї сировини [77, с. 2].

Незважаючи на такі багатообіцяючі цілі, Положення про Міжнародну дослідницьку групу з олова досі не вступило в силу, а група так і не розпочала свою діяльність. Причиною тому стала неспроможність забезпечити виконання умов ст. 21. Дана стаття передбачає, що Положення набирає чинності в тому разі, коли на частку держав, що його прийняли, припадатиме щонайменше 70% від світового торгового обігу олова [77, с. 13-14]. Таким чином, на сьогоднішній день сфера олова залишається вільною від будь-яких міжнародних регулятивних інструментів.

Отже, сфера олова є прикладом найтривалішого, найстабільнішого та найвдалішого застосування багатосторонніх механізмів регулювання. Після того як перша міжнародна товарна угода щодо цієї сировини з'явилась на початку 30-х років минулого століття, передбачені нею принципи дії продовжували діяти протягом наступних 50 років, зазнаючи при цьому лише незначних змін і вдосконалень. Увесь цей час угоди допомагали підтримувати ціну на олово на бажаному рівні, ефективно регулюючи його запаси та забезпечуючи таким чином стабільність у світовій торгівлі цією сировиною.

Характерною особливістю міжнародних угод про олово є те, що всі вони містили економічні положення. Готовність сторін неодноразово брати на себе відповідні зобов'язання була яскравим свідченням ефективності їх дії. Покладаючись на буферний запас як основний засіб регулювання ринку, угоди виявились простим для сприйняття й легким у застосуванні інструментом.

Як і у випадку з міжнародними угодами щодо інших сировинних товарів, угоди про олово існували доти, доки їхніх учасників об'єднували спільні цілі й інтереси та доки дії країн, що не брали в них участі, фундаментально не шкодили їх положенням. Зникнення наприкінці 1970-х років одностайності в позиціях зацікавлених сторін щодо ключових норм угод про олово, а також нарощення обсягів виробництва олова та проведення агресивної торговельної політики країнами-виробниками, які не брали в них участі, ознаменували початок остаточного занепаду міжнародно-правового регулювання в даній сфері.

1.3.5. Міжнародні угоди про каву

Кава є чи не найважливішою сільськогосподарською сировиною в комерційному плані у світовій торгівлі. Її важливість обумовлюється насамперед тим, що переважна більшість кави споживається країнами, які її не виробляють і змушені імпортувати цю сировину. Вона також має стратегічне значення для економічного та політичного життя більшості держав, що її вирощують. Ця сировина виробляється в основному в країнах, що розвиваються, дохід від реалізації кави в яких становить значну частину їх загального експортного прибутку. Крім того, кава була включена до Інтегрованої програми для сировинних товарів ЮНКТАД. Таким чином, зважаючи на перелічені чинники, кава є наочним прикладом для вивчення практичного застосування міжнародних механізмів контролю над обігом сировинних товарів [78, с. 331-333].

Дискусії з приводу складнощів, які виникали у світовій торгівлі кавою, велись ще з кінця XIX століття. До початку Другої світової війни спроби щодо врегулювання ринку здійснювались самотужки Бразилією на національному рівні. Будучи на той час найбільшим виробником та експортером цієї сировини, вона намагалась за допомогою низки так званих планів з підвищення цін стабілізувати міжнародну торгівлю кавою, обмежуючи свій власний експорт та за необхідності скуповуючи чи накопичуючи запаси [78, с. 335].

Однак зі збільшенням виробництва кави іншими країнами та послабленням панівної ролі Бразилії на світовому ринку такі односторонні заходи ставали для останньої занадто обтяжливими в політичному, фінансовому та економічному плані, а їх ефективність поступово зменшувалась. У першій половині 1930-х років Бразилія неодноразово намагалась залучити інші латиноамериканські країни-виробники кави до співробітництва в цьому напрямі, однак її зусилля були безрезультатними. Лише початок Другої світової війни, яка майже повністю закрила для виробників кави ринки збуту в Європі, спонукав зацікавлені сторони до початку діалогу з приводу узгодження єдиної міжнародної торговельної політики щодо цієї сировини [17, с. 209].

Перший багатосторонній документ відносно кави з'явився наприкінці 1940 року, коли Сполучені Штати Америки та 14 латиноамериканських країн-виробників цієї сировини уклали Міжамериканську угоду про каву. Угода розподілила ринок збуту кави США між договірними сторонами, встановивши для них відповідні експортні квоти. Створена нею Міжнародна рада з кави займалась переглядом квот і виконувала ряд адміністративних функцій [39, с. 59-62].

Підвищений попит на каву протягом Другої світової війни та одразу по її завершенні та спричинена ним стабільно висока вартість цієї сировини призупинили міждержавне співробітництво в даній сфері. Сприятливі умови на ринку у післявоєнний період стимулювали збільшення вирощування та обсягів виробництва кави. Однак з урівноваженням споживчого попиту і поступовим зниженням цін на цю сировину почала назрівати проблема надлишкових запасів. Подальше погіршення ситуації в галузі всередині 1950-х років призвело до відновлення інтересу до міжнародних заходів з урегулювання торгівлі кавою [40, с. 37].

Поки тривала підготовка багатосторонньої угоди щодо кави, зацікавлені країни вжили кілька тимчасових заходів, спрямованих на призупинення стрімкого падіння цін на цю сировину. Так, у 1957 році в місті Мехіко сім латиноамериканських країн-виробників кави уклали однорічну угоду, яка передбачала встановлення щоквартальних експортних квот. Наступного року вже 15 держав з Латинської Америки ініціювали та підписали Латиноамериканську угоду щодо кави, в основі якої також лежав механізм експортних квот. У 1959 році даний документ був замінений схожою за принципами дії короткостроковою Міжнародною угодою щодо кави, представництво в якій хоча й розширилось за рахунок підконтрольних Франції та Бельгії африканських колоній і територій, однак, як і в попередніх випадках, обмежувалось винятково виробниками цієї сировини. В очікуванні укладення нової, довгострокової міжнародної угоди щодо кави дана угода тричі продовжувалась у 1960, 1961 та 1962 роках, при цьому кількість її учасників

постійно збільшувалась і згодом сягнула 29 країн, на частку яких припадало близько 90% усього світового виробництва. Незважаючи на перспективність перелічених угод, широке представництво в них виробників кави та певний успіх, якого вони досягли в стабілізації цін, їх загальний вплив на галузь був досить обмеженим і недостатнім для вирішення глобальних проблем [78, с. 336-338].

Підготовкою тексту міжнародної угоди щодо кави займалась створена в 1958 році Група з вивчення кави. У 1962 році на її прохання була скликана Конференція ООН з питань кави, на якій було узгоджено принципові моменти та підписано Міжнародну угоду про каву (далі – МУКВ 1962) [22, с. 180]. Членами угоди стали 36 країн-експортерів кави та 23 країни-імпортери, на частку яких припадало близько 98% світової торгівлі цією сировиною [79, с. 306].

До основних завдань МУКВ 1962 входило, зокрема, встановлення належного співвідношення між попитом і пропозицією на такій основі, яка забезпечувала б споживачам достатню кількість кави, а виробникам – ринки збуту за прийнятними цінами, усунення серйозних ускладнень, спричинених наслідками сильних коливань цін на каву, сприяння збільшенню купівельної спроможності країн-експортерів кави через підтримку цін на справедливих рівнях і збільшення споживання, а також заохочення всіма можливими засобами споживання кави [80, с. 246, 248].

Для виконання положень МУКВ 1962 та з метою забезпечення нагляду за її застосуванням була заснована Міжнародна рада з кави. На неї було покладено ряд важливих функцій, зокрема зі встановлення та зміни квот і прийняття рішень з інших економічних питань. Міжнародна рада з кави також врегульовувала суперечки між сторонами стосовно тлумачення положень угоди й розглядала скарги та застосовувала санкції за невиконання сторонами своїх зобов'язань [80, с. 248].

Оскільки пропозиція щодо буферного запасу була відкинута ще на етапі переговорів, головним механізмом угоди, який мав забезпечити стабілізацію цін на каву, стало регулювання експорту за допомогою експортних квот. Додаток А

до МУКВ 1962 містив перелік країн-експортерів кави та закріпив за ними основні експортні квоти. Перед початком кожного кавового року¹ Міжнародна рада з кави розраховувала орієнтовний загальний обсяг світового експорту кави та обсяги експорту з країн, що не були учасниками угоди. Зважаючи на ці розрахунки Рада встановлювала річні експортні квоти, які мали складати однаковий для усіх сторін-експортерів кави відсоток основних експортних квот, визначених у додатку А. Одразу після визначення річних експортних квот Міжнародна рада з кави встановлювала четвертинні експортні квоти. Їх метою була підтримка розумної рівноваги між попитом і пропозицією протягом кавового року. Ці квоти повинні були, по можливості, наближатись до 25% річної експортної квоти кожного учасника угоди. При цьому жодній стороні не дозволялось експортувати більше 30% у першу чверть, 60% – у перші дві чверті та 80% – у перші три чверті кавового року [80, с. 276, 278].

Окрім контролю над експортом МУКВ 1962 також регулювала окремі питання, пов'язані з імпортом і виробництвом кави. Стаття 45 встановлювала обмеження на імпорт цієї сировини країнами-членами з третіх країн. Вона, зокрема, передбачала, що загальна сума річного імпорту кожної держави-учасниці з країн, що не були сторонами МУКВ 1962, не повинна перевищувати її середнього річного імпорту за останні три роки, що передували даті вступу угоди в силу. Це положення мало не допустити збільшення імпорту третіми державами за рахунок держав-членів МУКВ 1962. Що ж стосується виробництва, то ст. 48 зобов'язувала учасників стежити за тим, щоб їх обсяги виробництва кави узгоджувались із кількістю, необхідною для внутрішнього споживання, експорту та накопичення запасів [80, с. 294, 300].

Хоча в преамбулі МУКВ 1962 згадувалось про існування проблеми, пов'язаної з накопиченням надлишкових запасів, сама угода не пропонувала жодних конструктивних способів чи засобів для її вирішення. Єдина стаття, яка стосувалась цього питання, була надто загальною. Вона лише передбачала проведення консультацій з відповідними учасниками щодо їх виробничої

¹ Під «кавовим роком» розумівся річний період з 1 жовтня до 30 вересня включно [80, с. 250].

політики та не містила жодних інших, дієвіших та ефективніших механізмів [80, с. 304].

На відміну від інших міжнародних товарних угод, МУКВ 1962 не встановлювала чіткого цінового коридору та не передбачала детальної системи регулювання цін. Натомість ст. 27 закріпила, що загальний рівень цін на каву не повинен опускатись нижче їх середнього рівня за 1962 рік [80, с. 276]. Зважаючи на практичну складність включення до тексту угоди конкретних цінових показників для кожного виду та сорту кави, було вирішено, що ціна визначатиметься ринком, а непрямий вплив на неї здійснюватимуть експортні квоти [78, с. 358-359].

МУКВ 1962 містила ще кілька особливостей, не властивих іншим міжнародним товарним угодам. Наприклад, ст. 44 передбачала, що кожна партія кави, яка експортувалася з будь-якої країни-учасниці, на території якої ця кава була вирощена, мала супроводжуватись свідоцтвом про походження товару. Відповідне свідоцтво вимагалось також і в разі реекспорту кави. Таким чином, за допомогою встановлення жорсткого контролю за походженням кави, яка потрапляла в світовий обіг, планувалось запобігти ухиленням від експортних квот та розв'язати проблему так званої туристичної кави¹ [81, с. 62-65].

Нехарактерними для міжнародних товарних угод були також і положення, які звільняли учасників від зобов'язань стосовно експортних квот. Так, згідно зі ст. 39 та ст. 40 МУКВ 1962 не обмежувались квотами ті країни-експортери кави, середній річний експорт яких за попередній трирічний період становив менше 25 тисяч мішків², або які поставляли каву в країни, де споживання кави на душу населення було невеликим, але які при цьому мали значний потенціал для розширення споживання [80, с. 284, 286, 290].

¹ Туристичною вважалась кава, яка переправлялась транзитом експортуючою країною-членом через територію держави, що не була учасницею МУКВ 1962, або реекспортувалась з вільних від квот ринків з метою приховування її походження. Таким чином, експортуючі країни-члени могли збільшити свій експорт понад встановлений квотами обсяг [82, с. 15].

² Вага звичайного бразильського мішка кави становила 60 кілограмів. Вона й була прийнята за стандартну одиницю виміру кави [40, с. 33].

Варто зауважити, що МУКВ 1962 також передбачала можливість звільнення сторін від деяких інших зобов'язань. Відповідно до ст. 60 угоди Міжнародна рада з кави могла звільнити будь-якого учасника від будь-якого зобов'язання, що серйозно обмежувало даного учасника, покладало на нього несправедливий тягар або надавало іншим учасникам несправедливу чи необґрунтовану перевагу. Із прийняттям відповідного рішення рада повинна була вказувати, на яких умовах та на який термін той чи інший учасник звільнявся від своїх зобов'язань [80, с. 310].

Незважаючи на чималу кількість випробувань, які довелось подолати МУКВ 1962, а також на відсутність прогресу в досягненні її довгострокових цілей з урівноваження попиту з пропозицією в цілому здобутки угоди у сфері кави були суттєвими. Насамперед перша міжнародна угода щодо кави не допустила колапсу світового ринку цієї сировини, стримавши потік надлишкового експорту за допомогою механізму квот. Угода також досягнула одного з найголовніших короткострокових завдань, підвищивши та стабілізувавши ціни на каву на рівні, прийнятному як для виробників, так і для споживачів. Чималий внесок МУКВ 1962 здійснила й у забезпеченні сталого росту прибутків від продажу кави країнам, що розвиваються. Не можна не відзначити відсутність збільшення виробництва кави протягом строку дії угоди на тлі підвищення споживання, а також її роль у стримуванні розширення вирощування цієї сировини [82, с. 18-19].

У цілому МУКВ 1962 запропонувала доволі гнучкий режим для регулювання світового ринку кави, який досить швидко приніс бажані результати. Її загальній ефективності та беззаперечному успіху передусім сприяв той факт, що до неї увійшли як країни-експортери, так і країни-імпортери цієї сировини. Вона сприяла посиленню міжнародного співробітництва в даній сфері та заклала фундамент для подальших регулятивних заходів на міжнародному рівні й багатосторонніх угод щодо кави.

По завершенні свого п'ятирічного терміну дії МУКВ 1962 була замінена практично ідентичною угодою в 1968 році. Чи не єдиним важливим

нововведенням Міжнародної угоди про каву 1968 року (далі – МУКВ 1968) було заснування Фонду диверсифікації. Він мав сприяти досягненню цілей угоди з обмеження виробництва кави задля приведення пропозиції в розумний баланс зі світовим попитом на цю сировину. Членство у фонді було обов'язковим для кожної експортуючої країни-учасниці, експортна квота якої становила понад сто тисяч мішків. Експортери вносили у фонд щоквартальними частками суму, еквівалентну 0,60 центів США за кожен мішок, який вони фактично вивозили понад сто тисяч мішків кожного кавового року на ринок за своєю квотою [83, с. 163].

Варто згадати і ст. 44 МУКВ 1968, включення якої до угоди пролюблювали США з метою захисту національних переробників кави. Вона забороняла учасникам застосовувати будь-які урядові заходи до свого експорту кави щодо інших сторін, які ставили б оброблену каву експортера у вигідніше положення порівняно із зеленою кавою. Якщо існування такого дискримінаційного режиму підтверджувалось, сторона могла вживати відповідні контрзаходи [84, с. 98-101].

Хоча тексти та основні положення міжнародних угод щодо кави 1962 та 1968 років були майже аналогічними, ціни на цю сировину протягом строків їх дії суттєво різнились. Так, якщо за першої угоди ціновий діапазон залишався в основному вузьким, то друга функціонувала на тлі сильних коливань вартості кави. Такі діаметрально протилежні результати по суті однакових за змістом угод були зумовлені зовнішніми факторами, як-то ліквідацією США своїх запасів кави в 1969 році чи несприятливими кліматичними умовами в Бразилії на початку 1970-х [17, с. 214-215].

Посередні досягнення МУКВ 1968 у стабілізації цін на каву стали головною причиною, через яку експортні квоти на 1972–1973 рік не були погоджені. Договірні сторони вирішили продовжити її дію на два роки без економічних положень, щоб отримати певний час для обговорення наступної угоди й дати можливість ситуації на ринку дещо врівноважитись [40, с. 58].

Міжнародна угода щодо кави 1976 хоча й зберегла основний зміст та структуру своїх попередниць, водночас запропонувала кілька суттєвих новацій.

Насамперед слід відзначити, що механізм розподілу основних квот став гнучкішим. Тепер вони розраховувались виходячи з середніх обсягів експорту до країн-імпортерів за нещодавній період. Так, відповідно до ст. 30, якщо квоти вступали в силу протягом 1976/77 кавового року, основна квота визначалась на основі середнього обсягу річного експорту кожного учасника-експортера в імпортуючі країни-члени протягом 1968/69–1971/72 кавових років. Якщо квоти мали бути введені в 1977/78 кавовому році, то основна квота вираховувалась через вибір вищого з двох експортних показників, отриманих у 1976/77 кавовому році, або в період з 1968/69–1971/72 кавових років. Якщо ж квоти запроваджувались уперше або поновлювались у 1978/79 кавовому році, для визначення основної квоти учасника брався показник експорту, який був найвищим у 1976/77 чи 1977/78 кавових роках або за три кавові роки 1968/69–1971/72 [85, с. 172].

Така формула встановлення основних квот мала стати стимулом для здійснення якомога більших обсягів експорту протягом того часу, коли квоти не діяли. На думку М. Рафаеллі, саме цією метою керувались, удосконалюючи дану статтю. Науковець зазначає, що в такому вигляді вона мала б привести до кількох позитивних наслідків: по-перше, перешкодити затриманню й накопиченню надлишкових запасів кави на територіях країн-виробників і забезпечити її поставки на ринки; по-друге, дати можливість тим країнам, які домагалися для себе більших основних квот, наростити свої експортні потужності [40, с. 59].

Зміненим у Міжнародній угоді про каву 1976 року (далі – МУКВ 1976) був не лише спосіб розрахунку квот, а й процедура їх розподілу. Стаття 35 передбачала, що річні квоти складались із двох частин – фіксованої та змінної. Перша становила 70% від загальної річної квоти й вираховувалась відповідно до розглянутої вище формули. Розмір другої дорівнював відповідно 30% і розподілявся серед учасників-експортерів у пропорції, в якій перевірені запаси кожного такого учасника належали до загальних перевірених запасів усіх членів-експортерів [85, с. 176]. Така непроста на перший погляд система розподілу квот

мала вберегти країни з незначними запасами кави від проблем з нестачами цієї сировини для експорту в разі несприятливих погодних умов.

МУКВ 1976 стала першою міжнародною угодою про каву, яка запровадила норми стосовно заходів у сфері цін. Характерним було те, що вона не передбачила у своєму тексті конкретного цінового діапазону, натомість надавши Міжнародній раді з кави право визначати його межі. Згідно зі ст. 38 рада встановлювала систему індикативних цін, яка передбачала щоденну комплексну індикативну ціну. На основі такої системи рада визначала межі коливання цін і різницю в цінах з огляду на сорт чи групу кави, а також межі комплексних цін. Передбачені угодою квоти вводились у дію відповідно до поведінки й величини індикативних і комплексних цін [85, с. 177].

Із тексту МУКВ 1976 зникли положення про заснований попередньою угодою Фонд диверсифікації, який проіснував лише близько п'яти років. Натомість з'явився Фонд сприяння, основним завданням якого було заохочення споживання кави. Його діяльність фінансувалась за рахунок внесків держав-учасниць, розмір яких залежав від величини встановлених для них експортних квот [85, с. 181-182].

Запропоновані МУКВ 1976 нововведення суттєво покращили тексти попередніх угод. У цілому версія 1976 року була більш збалансованою, а запроваджені модифікації були корисними як для виробників, так і для споживачів кави. Серед найвідчутніших покращень МУКВ 1976 варто виокремити такі: метод підрахунку основних квот, який став гнучкішим і давав змогу пристосовувати квоти до виробничого потенціалу кожного учасника; розподіл квот з урахуванням існуючих у тій чи іншій країні-учасниці запасів кави; існування визначених цін і можливість їх зміни та перегляду; удосконалений текст положень щодо обробленої кави; створення програми сприяння каві.

Міжнародна угода про каву 1983 року (далі – МУКВ 1983) принципово не відрізнялась від своєї попередниці. За винятком повернення до механізму встановлення квот, передбаченого першими двома угодами щодо цієї сировини,

відповідно до якого в додатках до угод за кожною стороною закріплювалася її частка, а також незначного техніко-юридичного вдосконалення ще кількох статей, МУКВ 1983 не запропонувала жодних інших важливих змін.

МУКВ 1983 стала останньою міжнародною угодою з економічними положеннями у сфері кави. Коли її шестирічний термін дії закінчувався, було здійснено кілька спроб з укладення нової угоди, однак розбіжності позицій учасників переговорів щодо кількох принципових питань завадили цьому. По-перше, країни-експортери кави не змогли узгодити розміри квот. Невирішеним також залишилось питання, пов'язане з експортом кави до країн, що не брали участі в угодах. Членів-імпортерів не влаштовувало, що експорт на їхні ринки обмежувався квотами, а поставки до третіх держав були вільними. Така ситуація призводила до того, що вартість кави для членів-імпортерів досить часто була значно завищеною, оскільки підтримувалась системою квот, тоді як країни, які не брали участі в угодах, мали змогу придбавати цю сировину за набагато нижчою ціною [40, с. 68-69].

За умов відсутності консенсусу щодо повноцінної міжнародної угоди з кави співробітництво в даній галузі в подальшому продовжувалось без запровадження економічних положень. Міжнародні угоди щодо цієї сировини 1994 та 2001 років, а також чинна на сьогодні угода 2007 року за предметом свого регулювання були адміністративними документами й містили винятково загальні, декларативні положення та завдання.

З аналізу міжнародних угод щодо кави можна зробити такі висновки. Усього економічні положення в даній сфері проіснували близько тридцяти років. Усі чотири угоди, які передбачали економічні заходи регулювання міжнародного обігу цієї сировини, в основному використовували систему квот і цінових коридорів як єдиний засіб впливу на світовий ринок кави. На відміну від інших міжнародних товарних угод міжнародні угоди щодо кави ніколи не покладались на механізми буферних запасів, які були характерні, наприклад, для угод щодо олова, какао чи натурального каучуку, або на спеціальні запаси, які застосовувались в окремих угодах щодо цукру.

Незважаючи на дещо обмежений на перший погляд інструментарій, який був у розпорядженні міжнародних угод щодо кави, це не завадило їм продемонструвати доволі успішні результати, особливо в плані захисту нижньої межі цін на цю сировину. Цьому сприяли особливості кавової галузі, а також вдала регулятивна політика, яка проводилась у рамках угод.

Однією з найголовніших переваг міжнародних угод щодо кави було те, що рівень членства в них завжди був надзвичайно високим, причому як зі сторони експортерів, так і зі сторони імпортерів. Усі великі й середні виробники кави, а також усі великі імпортери цієї сировини брали участь у кожній з угод. Такої одностайності не бачила жодна інша сировинна галузь.

Ще одним важливим чинником, який значно посприяв успішності міжнародних угод щодо кави, було те, що жоден імпортер не міг стати виробником цієї сировини. Її вирощування завжди було й залишатиметься прерогативою тих країн, які мали для цього відповідні природно-кліматичні умови. Це означало, що навіть індустріально розвинуті держави не мали реальних перспектив чи потенційних можливостей зменшення своєї залежності від імпорту кави через стимулювання національних промисловостей, як це відбулось, наприклад, у галузі цукру, та суттєво змінити чи вплинути таким чином на кон'юнктуру світового ринку цієї сировини.

Варто також визнати, що передбачені міжнародними угодами щодо кави засоби контролю досить ефективно запобігали порушенням та маніпуляціям із квотами. Запровадження системи сертифікатів про походження та штампів не дозволяло договірним сторонам здійснювати незаконні поставки цієї сировини в обхід встановлених для них квот.

Слід також підкреслити, що міжнародні угоди щодо кави були успішними в утриманні індикативної ціни у визначених рамках в основному завдяки тому факту, що цінові межі встановлювались Міжнародною радою з кави щорічно, дозволяючи таким чином пристосовуватись до змін на ринку набагато краще, аніж якби ці показники були прописані в самих текстах документів.

Насамкінець не можна не відзначити того, що на відміну від інших міжнародних товарних угод угоди щодо кави намагались розв'язати структурні проблеми галузі. Свідченням цьому було запровадження МУКВ 1968 Фонду з диверсифікації та подальше продовження його діяльності у вигляді Фонду сприяння.

Висновки до розділу 1

Детально розглянувши основні етапи становлення та ґрунтовно дослідивши розвиток правових стандартів у сфері торгівлі сировинними товарами, можна сформулювати такі висновки.

Протягом ХХ століття низка факторів економічного, природного та іншого характеру негативно впливала на світові сировинні ринки, які на той час перебували у стадії формування й були досить вразливими. Велика депресія 1930-х років, Друга світова війна, поява нових сировинно-орієнтованих держав у результаті розпаду колоніальних імперій, а також хронічні проблеми з перевиробництвом тих чи інших видів сировини регулярно спричиняли різкі й широко амплітудні коливання цін, накопичення величезних обсягів нереалізованих надлишків, дестабілізацію нормального перебігу світової торгівлі та порушення рівноваги між попитом і пропозицією.

Для подолання перелічених труднощів зацікавлені сторони вдавались до запровадження регулятивних заходів спочатку у формі неурядових, а згодом і міжнародних товарних угод. Активна фаза інтервенцій на світові сировинні ринки тривала близько тридцяти років, розпочавшись у період Першої світової війни та набравши обертів у першій половині 30-х років минулого століття. Однак з кінця 1970-х років вплив механізмів контролю над торгівлею сировинними товарами став стрімко послаблюватись, поступаючись місцем вільній торговельній політиці. Зрештою міжнародні товарні угоди втратили економічні положення та продовжили своє існування у вигляді адміністративних інструментів, слугуючи форумами для консультацій і збору інформації.

Отже, в історії міжнародно-правового регулювання торгівлі сировинними товарами можна виділити три основні етапи: початковий, у якому відбувалось налагодження міждержавного співробітництва та становлення правових стандартів; регулятивний, який характеризувався активним застосуванням економічних засобів і механізмів контролю; а також сучасний, який розпочався із втратою міжнародними товарними угодами економічних положень та їх трансформацією в адміністративні угоди.

Практика застосування міжнародних товарних угод виробила три основні способи втручання у світову торгівлю та виробництво сировинних товарів: створення та дія буферних запасів, обмеження експорту, а також передбачення гарантованого обсягу поставок/купівлі сировини. Кожен із них мав свої переваги й недоліки та використовувався самостійно або в поєднанні з іншими.

Дослідивши характерні риси й ознаки міжнародних товарних угод, можна навести перелік чинників, які безпосередньо впливають на ефективність та успішність регулювання торгівлі сировиною, а також сформулювати відповідні рекомендації. Отже, при укладенні міжнародних товарних угод потрібно враховувати:

1. *Наявність чи відсутність аналогів та замінників сировини або існування можливості в короткостроковій чи довгостроковій перспективі вироблення таких замінників.* Поява та розширення використання, наприклад, цукрозамінників чи синтетичного каучуку суттєво знизили ефективність міжнародних товарних угод у відповідних галузях.

2. *Відносна важливість сировини як у світовій торгівлі, так і на індивідуальних ринках.* Чим вища залежність споживачів від сировини та її незамінність, тим дієвішими та стійкішими будуть механізми регулювання, запроваджені щодо неї.

3. *Загальна кількість споживачів і виробників сировини, їх згуртованість та одностайність у поглядах.* Менша кількість зацікавлених сторін і єдність їх інтересів суттєво підвищує шанси досягнення компромісу та значно полегшує процес регулювання торгівлі сировиною.

4. *Вірогідність появи нових виробників.* Зосередженість виробництва сировини в заздалегідь відомих місцевостях та неможливість збільшення кількості країн, які можуть її виробляти, з огляду на географічні особливості вирощування чи культивування цієї сировини, дає змогу з високою чіткістю розраховувати довгострокові перспективи її регулювання.

5. *Зваженість цінової стратегії й адекватність встановлених максимальних і мінімальних цін на сировину.* Встановлення економічно обгрунтованої та водночас взаємовигідної як для споживачів, так і для виробників вартості сировини є критично важливою. Занизька мінімальна межа пригнічує виробництво, а зависока максимальна неприваблива та обтяжлива для імпортерів, особливо якщо ними є країни, що розвиваються.

6. *Рівень членства в міжнародних товарних угодах.* Чим вищий загальний відсоток світового виробництва/експорту та споживання сировини, який припадає на частку сторін міжнародної товарної угоди, тим менш відчутний вплив від торгівлі цією сировиною поза її рамками.

7. *Паритетність участі в міжнародних товарних угодах.* Міжнародні товарні угоди мають забезпечувати справедливий розподіл прав та обов'язків сторін, які повинні розподілятися пропорційно до обсягу експорту чи імпорту певного учасника, а також забезпечувати рівноправність у процесі прийняття рішень, із обов'язковим залученням до нього як виробників, так і споживачів.

8. *Гнучкість регулятивних механізмів.* Система квот та інші економічні заходи впливу мають дозволяти зростання, розвиток і розширення виробництва, не допускаючи при цьому стагнації сировинної галузі. Міжнародні товарні угоди неодмінно повинні передбачати можливість їх швидкого коригування та пристосування до зміни ситуації на ринках.

9. *Надійність та дієвість системи контролю за дотриманням сторонами міжнародних товарних угод своїх зобов'язань.* Успішність угод визначається рівнем передбаченої ними відповідальності, ефективністю і жорсткістю встановлених санкцій, а також наявністю інших механізмів, спроможних запобігати ухиленню учасників від виконання положень.

10. *Вразливість сировини до зовнішніх впливів.* Природна і кліматична специфіка вирощування сировини, цикл її виробництва, особливості зберігання та транспортування відіграють не останню роль у спроможності міжнародних товарних угод контролювати світові сировинні ринки.

Незважаючи на значну критику на адресу міжнародних товарних угод та пророкування їм неминучого занепаду, на сьогодні продовжують діяти та регулярно переукладатись шість таких угод. Хоча жодна з них не містить економічних положень, кожна відіграє свою важливу роль у сприянні торгівлі сировинними товарами, виконуючи ряд важливих функцій, основними з яких є збір та обробка необхідної інформації, проведення консультацій, реалізація програм, надання прогнозів і проведення досліджень у відповідних сферах.

РОЗДІЛ 2 МІЖНАРОДНІ ТОВАРНІ УГОДИ ЯК ОСНОВА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ СИРОВИННИМИ ТОВАРАМИ

2.1. Узагальнення практики застосування міжнародних товарних угод: Інтегрована програма та Спільний фонд для сировинних товарів

Практика застосування міжнародних товарних угод характеризувалась спорадичністю та фрагментарністю. Угодам, які укладались щодо тієї чи іншої сировини, як правило, бракувало системності й послідовності. Поява Інтегрованої програми для сировинних товарів стала визнанням необхідності вироблення загального підходу до проблем, пов'язаних із сировинними товарами. Вона була задумана насамперед як програма глобальних заходів для покращення структури ринків міжнародної торгівлі сировинними товарами в інтересах країн, що розвиваються [86, с. 227].

Інтегрована програма для сировинних товарів була прийнята 30 травня 1976 року Резолюцією 93 (IV) на четвертій сесії Конференції ООН з торгівлі та розвитку, що проходила з 5 по 31 травня 1976 року в місті Найробі. Цей невеликий за обсягом документ складався з резолютивної частини та чотирьох глав. Перша глава встановлювала основні цілі програми, друга містила перелік сировинних товарів, на які вона поширювалась, третя передбачала заходи, що планувалось вжити в її рамках, тоді як четверта визначала процедуру й орієнтовні строки виконання програми [87, с. 6-9].

Резолютивна частина програми підкреслила важливість поліпшення умов торгівлі й наголосила на необхідності вжиття скоординованих заходів, спрямованих на розширення та диверсифікацію торгівлі країн, що розвиваються, для подолання економічного дисбалансу між ними й розвиненими державами, а також з метою покращення їх продуктивності та забезпечення їм більших експортних надходжень [87, с. 7].

Інтегрована програма для сировинних товарів окреслила ряд завдань, досягнення яких вона повинна була забезпечити. У цьому зв'язку варто зауважити, що її цілі були дуже схожими на ті, які містили міжнародні товарні угоди. Щоправда, особливий акцент у них робився на інтересах країн, що розвиваються. Так, у ціновій сфері вона мала сприяти досягненню стабільних умов торгівлі сировинними товарами й запобігати коливанню цін, стабілізувавши їх на рівнях, вигідних для виробників і справедливих для споживачів. Програма також повинна була сприяти: покращенню та підтримці доходів країн, що розвиваються, завдяки збільшенню надходжень від експорту; диверсифікації виробництва й розширенню переробки сировини країнами, що розвиваються; поліпшенню доступу до ринків і стабільності поставок сировини в інтересах країн, що розвиваються; оптимізації торгівлі, дистрибуції, а також удосконаленню систем транспортування товарів у країнах, що розвиваються [87, с. 7].

Інтегрована програма для сировинних товарів визначила 18 видів сировини, на які вона мала поширюватись в першу чергу. Усі вони належали до однієї з трьох категорій: 1) харчові продукти, які включали банани, каву, какао, цукор, м'ясо, чай, олії (в тому числі оливкову); 2) сільськогосподарські сировинні товари – бавовна та бавовняна пряжа, жорсткі волокна, каучук, тропічна деревина, джут та вироби із джуту; 3) мінерали – олово, мідь, залізна руда, марганець та фосфати. Критерієм для включення тієї чи іншої сировини до переліку була їх важливість в експортному плані для країн, що розвиваються. При цьому програма прямо вказувала, що інші види сировини також можуть бути додані до предмета її регулювання [87, с. 7].

Програма також встановила, які саме міжнародні заходи мають бути вжиті, в тому числі в контексті існуючих міжнародних товарних домовленостей між виробниками та споживачами для забезпечення виконання поставлених у ній завдань і задоволення потреб країн, що розвиваються. Вона, зокрема, передбачала: заснування міжнародного сировинного запасу, створення координованої системи національних запасів, а також гармонізацію

національних політик щодо запасів; вжиття заходів у сфері ціноутворення, особливо щодо встановлення цінових коридорів, їх періодичного перегляду й коригування; запровадження узгоджених на міжнародному рівні заходів з регулювання поставок, включаючи експортні квоти, контроль над виробництвом, а також багатосторонні довгострокові зобов'язання з купівлі та продажу; забезпечення доступу до інформації та сприяння її поширенню, а також проведення консультацій з питань, що стосуються сировинних ринків [87, с. 7-8].

Функціонування Інтегрованої програми для сировинних товарів мав забезпечувати спеціально створений для цього міжурядовий *ad hoc* комітет. Він, зокрема, повинен був проводити підготовчу роботу й організовувати переговорний процес, вирішувати основні питання, що стосувались програми, в тому числі щодо видів сировини, на які вона поширювалась, а також координувати хід виконання заходів, які нею передбачались [87, с. 9].

Насамкінець, Інтегрована програма для сировинних товарів передбачила, що сприяти втіленню в життя її концепцій і положень мав Спільний фонд для сировинних товарів. Вона визначила орієнтовні терміни для створення фонду та встановила коло питань, які мали бути узгоджені в цьому зв'язку [87, с. 7-8].

Спільний фонд для сировинних товарів – це незалежна міжурядова фінансова інституція зі штаб-квартирою в Амстердамі, створена в рамках ООН. Угода про заснування Спільного фонду для сировинних товарів була підписана 27 червня 1980 року в Женеві і набула чинності в 1989 році. Його учасниками є 106 держав і 10 міжнародних організацій [88].

Спільний фонд для сировинних товарів був створений насамперед задля того, щоб слугувати ключовим інструментом досягнення узгоджених цілей Інтегрованої програми для сировинних товарів, викладеної в Резолюції 93 (IV) ЮНКТАД, а також з метою сприяння укладанню і функціонуванню міжнародних товарних угод, зокрема щодо тих сировинних товарів, які становили особливий інтерес для країн, що розвиваються [30, с. 196].

На думку британського науковця Б. Чімні, поява Спільного фонду для сировинних товарів була зумовлена необхідністю розв'язання кількох важливих

проблем, з якими стикалися міжнародні товарні угоди в процесі їх застосування. Він, зокрема, зазначає, що суттєвою перешкодою для укладення й ефективної дії більшої кількості міжнародних товарних угод з економічними положеннями, особливо буферного характеру, була відсутність належного фінансування. Автор пояснює, що утримання та успішне функціонування буферних запасів є досить затратною справою й потребує чималих коштів. Крім того, заходи щодо розвитку тих чи інших видів сировини, спрямовані на розв'язання більш глобальних та фундаментальних проблем, не можуть вживатися без наявності достатньої кількості фінансових ресурсів. Створення ж відповідної спеціалізованої міжнародної фінансової інституції мало б допомогти у вирішенні зазначених питань [18, с. 217].

Функції Спільного фонду для сировинних товарів в основному були сфокусовані на участі у фінансуванні міжнародних стабілізаційних запасів і координованих на міжнародному рівні національних запасів (виключно в рамках міжнародних товарних угод) та на фінансуванні, сприянні координації і проведенні консультацій, а також вжитті інших заходів у сфері сировинних товарів [30, с. 196].

Роз'яснення «інших заходів у сфері сировинних товарів» було надано в пункті а) частини третьої ст. 18 Угоди про заснування Спільного фонду для сировинних товарів. Відповідно до цього положення ними, зокрема, вважались заходи щодо розвитку сировинних товарів, які спрямовувались на поліпшення структурних умов ринків, а також довгострокової конкурентоспроможності та перспектив конкретних сировинних товарів. Такі заходи включали проведення досліджень і розробок, підвищення продуктивності, маркетинг і заходи, спрямовані на сприяння – як правило, через спільне фінансування або технічну допомогу – вертикальній диверсифікації. Вони вживались або відокремлено (наприклад, як у разі швидкопсувних товарів та інших сировинних товарів, проблеми яких не могли бути належно вирішені за допомогою створення запасів) або в поєднанні з діяльністю щодо створення запасів і для підтримки такої діяльності [30, с. 209].

Основна діяльність Спільного фонду для сировинних товарів спрямовувалась на підтримку балансу між попитом і пропозицією на сировинні та сільськогосподарські товари, розвиток стійких і передбачуваних ринків у країнах-учасницях через проведення наукових досліджень із залученням незалежних експертів і впровадження нових технологій. До сфери повноважень фонду належать також розроблення, відбір та оцінювання проектів, спрямованих на розв'язання специфічних проблем, пов'язаних із видобутком, обробкою й реалізацією сировини, підвищенням ступеня її обробки та виробництвом кінцевого продукту на території країн-учасниць [88].

Для розв'язання поставлених перед ним завдань Спільний фонд для сировинних товарів створив два окремі рахунки, на яких розміщувались його кошти. Перший рахунок призначався для участі в діяльності в рамках міжнародних товарних угод, а саме фінансування створення міжнародних стабілізаційних запасів і координованих на міжнародному рівні національних запасів. Другий рахунок повинен був забезпечувати фінансування інших заходів у сфері сировинних товарів, зокрема здійснення координації та проведення консультацій [30, с. 203].

Кошти першого рахунку складаються з підписки членів на акції прямо внесеного капіталу, вкладів готівкою, внесених асоційованими міжнародними сировинними організаціями, добровільних внесків, надходжень від позик, чистого прибутку, який може бути отриманий від операцій у рамках цього рахунку, спеціального резерву, що створюється з прибутків даного рахунку, складських свідоцтв, переданих асоційованими міжнародними сировинними організаціями у СФСТ в заставу або на зберігання. Кошти другого рахунку складаються з частин прямо внесеного капіталу, добровільних внесків, чистого доходу, який може бути отриманий у рамках цього рахунку, позикових коштів, а також будь-яких інших коштів, наданих у розпорядження СФСТ, одержаних чи придбаних ним для його операцій у рамках другого рахунку відповідно до Угоди заснування Спільного фонду для сировинних товарів [30, с. 205, 208, 209].

Важливим як з наукової, так і з практичної точки зору є те, що Угода про заснування Спільного фонду для сировинних товарів дала визначення міжнародним товарним угодам, міжнародним сировинним організаціям і встановила критерії прийнятності для міжнародних органів з сировинних товарів.

Так, відповідно до ст. 1 Угоди про заснування СФСТ «міжнародна товарна угода або домовленість» означає будь-яку міжурядову угоду чи домовленість щодо сприяння розвитку міжнародного співробітництва в галузі того чи іншого сировинного товару, сторонами якої є виробники і споживачі, що забезпечують основну частину світової торгівлі відповідним сировинним товаром. «Міжнародна товарна організація» ж означає організацію, засновану міжнародною товарною угодою для забезпечення здійснення її положень [30, с. 194].

Таким чином, відповідно до наведеного вище визначення міжнародна товарна угода обов'язково має відповідати трьом основним критеріям: по-перше, вона повинна бути укладена на міжурядовому рівні; по-друге, її учасниками мають бути як виробники, так і споживачі сировини; і по-третє, на частку учасників угоди має припадати суттєва частка всієї світової торгівлі сировиною.

У Схемі С Угода про заснування Спільного фонду для сировинних товарів окремо визначила схожі критерії прийнятності й міжнародних органів з сировинних товарів. Так, згідно з її положеннями такий орган: по-перше, повинен бути заснований на міжурядовій основі та відкритий для участі всіх держав-членів Організації Об'єднаних Націй або однієї з її спеціалізованих установ чи Міжнародного агентства з атомної енергії; по-друге, повинен займатися на постійній основі питаннями торгівлі, виробництва і споживання відповідного сировинного товару; по-третє, до його складу мають входити виробники і споживачі, які представляють достатню частку експорту та імпорту відповідного сировинного товару; по-четверте, він повинен керуватися ефективною процедурою прийняття рішень, що відображає інтереси його учасників; по-п'яте, він повинен мати можливість застосовувати відповідні

методи для забезпечення належного виконання будь-яких технічних або інших зобов'язань, що виникають у зв'язку з його асоціацією з діяльністю в рамках другого рахунку [30, с. 232].

Окремої уваги заслуговує питання взаємовідносин між Спільним фондом для сировинних товарів та міжнародними товарними організаціями (далі – МТО) й міжнародними органами з сировинних товарів (далі – МОСТ). Хоча особливості взаємодії СФСТ та МТО визначаються в угоді про асоціацію, яка укладається між ними, Угода про заснування Спільного фонду для сировинних товарів містить одну загальну норму, яка закріплює статус їх взаємовідносин. Так, вона передбачає, що зі здійсненням положень угоди про асоціацію між Фондом і асоційованою МТО кожна з організацій поважає автономність одна одної [30, с. 197]. Це, зокрема, означає, що управління Фондом здійснюється повністю незалежно від міжнародних товарних організацій. З цього приводу варто зауважити, що на стадії обговорення майбутньої концепції СФСТ розглядалась ідея інтегрованих взаємовідносин, яка давала право кожній МТО брати активну участь в управлінні Фондом, зокрема через членство в його Раді керівників. Однак ця задумка врешті-решт була відкинута й натомість запроваджений принцип незалежності сторін [18, с. 230].

Питання співвідношення СФСТ та МОСТ Угода про заснування Спільного фонду для сировинних товарів залишила на розсуд Виконавчої ради, яка час від часу призначає відповідні органи з сировинних товарів у ролі міжнародних органів із сировинних товарів за умови, що вони відповідають встановленим критеріям [30, с. 198].

Зазначимо, що Спільний фонд для сировинних товарів не має права безпосередньо виступати на товарних ринках. Він може лише надавати кошти міжнародним товарним організаціям, створеним для здійснення положень міжнародних товарних угод, які передбачають наявність міжнародних стабілізаційних запасів або координованих у міжнародному масштабі національних запасів і уклали з Фондом угоду про асоціацію [30, с. 197].

Що стосується структури Спільного фонду для сировинних товарів, то в його рамках діють Рада керівників, Виконавча рада, директор-розпорядник і персонал, необхідний для здійснення функцій фонду [30, с. 211].

Вищим органом Спільного фонду для сировинних товарів є Рада керівників, до складу якої входять представники всіх країн-членів. Вона проводить щорічні засідання, а також спеціальні засідання, що скликаються за її власним рішенням чи на вимогу 15 керівників, які володіють щонайменше однією чвертю загальної кількості голосів, або на прохання Виконавчої ради. Кворум на будь-якому засіданні Ради керівників забезпечується присутністю більшості керівників, які володіють не менш ніж двома третинами загальної кількості голосів. За кожною країною-учасницею Спільного фонду закріплюються 150 голосів, а також голоси, кількість яких визначається залежно від її пайової участі у фонді. Додаткові голоси надаються у разі добровільної підписки учасника на нерозподілені й додатково випущені акції фонду. Рішення з усіх питань, що перебувають на розгляді Ради керівників, приймаються простою більшістю. На кожному щорічному засіданні Рада керівників обирає з їх числа голову, який виконує свої функції до обрання його наступника й може бути переобраний на один термін [30, с. 211].

Для проведення поточної роботи Рада керівників обирає терміном на два роки Виконавчу раду у складі 28 виконавчих директорів і такої ж кількості їх заступників. Виконавча рада збирається на свої засідання двічі на рік. Роботою Виконавчої ради керує Директор-розпорядник Спільного фонду, якого призначає Рада керівників кваліфікованою більшістю голосів на чотирирічний термін. Виконавча рада несе відповідальність за ведення операцій СФСТ та подає Раді керівників відповідні доповіді. Директор-розпорядник є головною виконавчою особою СФСТ і веде під керівництвом Ради керівників та Виконавчої ради його поточні справи [30, с. 212-214].

При СФСТ діє також Консультативний комітет, функції якого полягають у консультуванні заходів, що здійснюються в рамках другого рахунку. Так, у межах своїх повноважень Консультативний комітет: дає роз'яснення Виконавчій

радї з технічних та економічних аспектів програм заходів, що пропонуються міжнародними сировинними організаціями Спільному фонду для участі у фінансуванні або співфінансуванні через другий рахунок; консультує з питань, пов'язаних з оцінюванням конкретних проектів, що розглядаються для фінансування через другий рахунок; розглядає питання про основні принципи і критерії для визначення відносної черговості заходів у рамках другого рахунку [30, с. 214].

Спільний фонд для сировинних товарів спочатку задумувався як інструмент для фінансування міжнародних угод у сфері сировинних товарів, проте у зв'язку з припиненням існування стабілізаційних міжнародних товарних угод незабаром після його створення діяльність СФСТ натомість була зорієнтована на фінансування проектів розвитку сировинних товарів, спрямованих на вдосконалення ринків сировинних товарів і зміцнення потенціалу участі в торгівлі країн, що розвиваються, та дрібних фермерів.

Отже, спроба узагальнити практику застосування міжнародних товарних угод була здійснена у вигляді Інтегрованої програми для сировинних товарів, яка в найбільш загальному значенні являла собою систему стабілізації світових ринків основних видів сировинних товарів. Ця система передбачала ряд заходів, серед яких найважливішими були заснування міжнародного сировинного запасу, узгодження політик окремих держав щодо запасів, вжиття заходів, що стосувались цін на сировинні товари, регулювання запровадження експортних квот, здійснення контролю над виробництвом сировини, надання інформації та проведення консультацій щодо ситуації на сировинних ринках. Ядром цієї системи став Спільний фонд для сировинних товарів, на який були покладені завдання з акумулювання коштів, фінансування операцій із закупівель товарів та підтримки роботи буферних запасів, а також оцінювання перспективності й надання коштів на реалізацію проектів щодо окремих видів сировини, які мали стратегічну важливість для країн, що розвиваються.

2.2. Класифікація міжнародних товарних угод

Незважаючи на досить велику кількість міжнародних товарних угод, яких усього було укладено понад півсотні щодо більш ніж десяти видів сировини, наука не виробила багатьох підходів до їх класифікації. Чи не єдиною і найвдалішою видається концепція, запропонована російським ученим Григорієм Вільяміновим. Так, на його думку, міжнародні товарні угоди варто розподіляти на стабілізаційні, адміністративні та щодо заходів розвитку [89, с. 200].

Міжнародні товарні угоди належать до однієї із зазначених категорій виходячи з характеру та спрямування їх регулятивних механізмів. Стабілізаційними вважаються угоди, які в своїй діяльності покладалися на різноманітні економічні заходи впливу на світові сировинні ринки. Адміністративні угоди й угоди щодо заходів розвитку не містили економічних положень, а їх інструментарій зводився в основному до координації торговельної політики зацікавлених країн та стимулювання виробництва й експорту відповідно.

Стабілізаційні угоди, в свою чергу, доцільно було б класифікувати за основним механізмом їх дії на буферні (міжнародні угоди про олово та каучук), за встановленням квот (міжнародні угоди про каву та цукор) та такі, що мали характер багатосторонніх контрактів (міжнародні угоди про пшеницю). Саме такий підхід використовують у своїх наукових працях К. Хан, Б. Чімні та ряд інших фахівців у сфері правового регулювання торгівлі сировинними товарами.

Створення та функціонування міжнародних або керованих на міжнародному рівні квазіміжнародних буферних запасів було найбільш поширеним та загальноприйнятним засобом стабілізації сировинних ринків. За допомогою регулярних інтервенцій на ринки буферні запаси допомагали уникати циклічних коливань вартості тієї чи іншої сировини, які зазвичай були спричинені змінами попиту та пропозиції. Запровадження механізму буферного запасу, як правило, супроводжувалося встановленням певного цінового коридору. Коли вартість

сировини виходила за його межі, здійснювалось поповнення або продаж сировини із запасу, таким чином змушуючи ціни повернутись у визначені рамки.

Міжнародні угоди про олово та міжнародні угоди про каучук є найбільш наглядними прикладами буферних угод. Механізм буферного запасу був їх головним засобом регулювання обігу сировини та впливу на світові ринки. Якщо міжнародні угоди про олово використовували й інші допоміжні регулятивні засоби, наприклад експортні контингенти, то міжнародні угоди про каучук у своєму функціонуванні опиралися виключно на буферний запас. Таким чином, доцільно було б розглянути характерні особливості та основні принципи дії буферних угод на прикладі Міжнародної угоди про натуральний каучук 1995 року (далі – МУНК 1995).

МУНК 1995 була укладена в Женеві 17 лютого 1995 року та набула чинності 17 лютого 1997 року. Хоча угода повинна була діяти протягом чотирьох років з моменту вступу в силу, вона була припинена 13 жовтня 1999 року відповідно до Резолюції 212 (XXXXI), прийнятої Міжнародною радою з каучуку.

Структурно МУНК 1995 складалась із п'ятнадцяти глав, 68 статей та трьох додатків. Економічні положення угоди містила Глава VIII, яка називалась «Буферний запас». Додатки А та В визначали частки країн-експортерів та країн-імпортерів каучуку в сукупному експорті й імпорті відповідно, а Додаток С передбачав формулу розрахунку витрат, пов'язаних з придбанням та функціонуванням буферного запасу.

У ст. 1 МУНК 1995 визначались її цілі. Угода, зокрема, була покликана досягти збалансованого росту пропозиції натурального каучуку й попиту на нього, тим самим сприяючи пом'якшенню серйозних труднощів, що виникали у зв'язку з надлишками або нестачею натурального каучуку; домогтися стійких умов торгівлі натуральним каучуком через усунення надмірних коливань цін на натуральний каучук, які несприятливо впливали на довгострокові інтереси як виробників, так і споживачів; сприяти стабілізації цих цін, не порушуючи при цьому довгострокових тенденцій ринку, а також стабілізації надходжень учасників-експортерів від експорту натурального каучуку та збільшенню їх

надходжень на основі розширення експорту натурального каучуку за справедливими й вигідними цінами; забезпечувати достатні поставки натурального каучуку для задоволення потреб учасників-імпортерів за справедливими й розумними цінами; забезпечувати розширення міжнародної торгівлі натуральним каучуком і продуктами його переробки та покращення доступу на ринки збуту; підвищувати конкурентоспроможність натурального каучуку через заохочення досліджень і розробок з проблем цього сектору; сприяти розширенню міжнародного співробітництва та проведенню консультацій з питань, пов'язаних із натуральним каучуком [90, с. 165-166].

Виконання положень і контроль за дією МУНК 1995 забезпечувала Міжнародна організація з натурального каучуку, яка здійснювала свої функції через головний орган – Міжнародну раду з натурального каучуку та її Виконавчого директора. Учасники організації поділялись на дві категорії: експортерів та імпортерів. Її штаб-квартира містилася в м. Куала-Лумпур.

Досягнення перелічених завдань МУК 1985 мав забезпечити спеціально створений для цього міжнародний буферний запас. Він був єдиним інструментом угоди втручання на ринок з метою стабілізації цін. Його сукупний обсяг становив 550 тис т. Цей запас складався зі звичайного буферного запасу розміром 400 тис т та надзвичайного буферного запасу в розмірі 150 тис т (ст. 26) [90, с. 179].

Для проведення операцій з буферним запасом угодою встановлювався діапазон цін. Він складався із довідкової ціни, нижньої та верхньої цін втручання, які вираховувались у розмірі $\pm 15\%$ від довідкової ціни відповідно, нижньої та верхньої тригерних цін, які вираховувались у розмірі $\pm 20\%$ від довідкової ціни відповідно, а також нижньої та верхньої індикативних цін, які спочатку були встановлені на рівні 157 та 270 малайзійських/сінгапурських центів за кілограм відповідно (ст. 29) [90, с. 181-182].

Стаття 32 МУНК 1995 також передбачила встановлення ринкової індикаторної ціни. Вона визначалась як зважена середня, яка відображала стан ринку натурального каучуку, на основі офіційних цін дня на ринках Куала-

Лумпура, Лондона, Нью-Йорка та Сінгапура, а також на інших комерційних ринках [90, с. 185].

Операції з буферним запасом здійснював його керуючий, реагуючи на поведінку цін на каучук. Якщо щодо діапазону цін ринкова індикаторна ціна:

- виявлялась на рівні чи була вищою від верхньої тригерної ціни, керуючий буферного запасу вживав заходів для підтримки верхньої тригерної ціни, пропонуючи каучук для продажу доти, доки ринкова індикаторна ціна не опускалась нижче від верхньої тригерної ціни;

- виявлялась вище верхньої ціни втручання, керуючий буферного запасу міг продавати натуральний каучук для підтримки верхньої тригерної ціни;

- була на рівні верхньої чи нижньої ціни втручання або між ними, керуючий буферного запасу не купував і не продавав натуральний каучук;

- виявлялась нижче від нижньої ціни втручання, керуючий буферного запасу міг купувати натуральний каучук для підтримки нижньої тригерної ціни;

- виявлялась на рівні чи нижче нижньої тригерної ціни, керуючий буферного запасу вживав заходів щодо підтримки нижньої тригерної ціни, пропонуючи для продажу натуральний каучук доти, доки ринкова індикаторна ціна не перевищувала нижньої тригерної ціни (ст. 30) [90, с. 182].

Якщо ж продаж чи закупки в зв'язку з буферним запасом сягали рівня 400 тис т, Міжнародна рада з каучуку приймала рішення про проведення операцій з надзвичайним буферним запасом за нижньою чи верхньою тригерною ціною чи будь-якою ціною між нижньою тригерною й нижньою індикативною цінами або між верхньою тригерною й верхньою індикативною цінами (ст. 30) [90, с. 182].

У будь-якому разі всі можливості буферного запасу, включаючи звичайний та надзвичайний буферний запас, повністю використовувались для забезпечення того, щоб ринкова індикаторна ціна не падала нижче нижньої індикативної ціни і не піднімалась вище верхньої індикативної ціни відповідно (ст. 30) [90, с. 182].

Стаття 34 МУНК 1995 регулювала питання, пов'язане з розміщенням буферних запасів. Відповідно до її положень їх розміщення мало забезпечити

економічність та ефективність комерційних операцій. Згідно з цим принципом буферні запаси розміщувалися на території учасників угоди як експортерів, так і імпортерів. Розподіл буферного запасу повинен був відповідати інтересам досягнення стабілізаційних цілей МУНК 1995 і при цьому бути мінімально затратним [90, с. 186].

Операції з буферним запасом могли бути призупинені або повністю припинені рішенням Міжнародної ради з каучуку, якщо подальше функціонування буферного запасу не зумовить досягнення цілей угоди (ст. 36) [90, с. 187].

Британський науковець А. Макбін вважає, що механізм буферних запасів був найбільш прийнятним для розвинутих країн. На його думку, такий механізм забезпечував мінімальне втручання у вільний потік світової торгівлі та не шкодив інтересам споживачів і виробників сировини. Його функціонування не супроводжувалось такими негативними заходами, як знищення посівів чи обмеження виробництва. Буферний запас стимулював вільний розвиток сировинної індустрії, даючи можливість ефективнішим виробникам зміцнювати своє становище, а менш ефективним занепадати. Зважаючи на зазначені характерні особливості вплив цього механізму на відповідні галузі був порівняно нейтральним, а нейтральність – здебільшого оптимальним заходом [91, с. 269]

Механізм експортних квот в тому чи іншому вигляді застосовувався в досить великій кількості міжнародних товарних угод щодо різних видів сировини. Він покликаний був забезпечити стабілізацію цін через регулювання кількості поставок певної сировини за допомогою встановлення експортних обмежень. Його функціонування передбачало визначення базового обсягу, який відповідні учасники угоди мали право експортувати (основна експортна квота), обсягу ринку, доступного для країн-експортерів (глобальна квота), а також кількостей, які кожному виробникові дозволялось експортувати протягом певного року (річна квота).

Найбільш деталізованим механізм експортних квот був у міжнародних угодах щодо кави. Крім того, лише угоди щодо кави використовували систему

експортних квот як єдиний засіб для стабілізації цін та впливу на світовий ринок. Саме тому другий підвид стабілізаційних угод – угод зі встановлення квот – слід розглянути на прикладі Міжнародної угоди про каву 1983 року – останнього повноцінного документа в цій сфері.

МУКВ 1983 була укладена наприкінці 1983 року. Вона складалась із 71 статті та трьох додатків. Умовно її можна поділити на три частини. Перша містила загальні положення та норми, що регулювали діяльність заснованої в 1962 році Міжнародної організації з кави, а також функціонування її головних органів, через які вона здійснювала свої повноваження, – Міжнародної ради щодо кави, Виконавчого комітету та Виконавчого директора. Друга частина охоплювала економічні положення, які передбачали систему експортних квот для контролю над експортом та імпортом кави. Третя складалась із заключних і технічних правил.

Перелік цілей МУКВ 1983, закріплений у ст. 1, був типовим для міжнародних товарних угод. Так, угода була спрямована на досягнення справедливого балансу між світовою пропозицією та попитом на каву на такій основі, яка забезпечила б належні поставки цієї сировини на світові ринки та споживачам за вигідними для виробників цінами і сприяла б налагодженню балансу в довгостроковій перспективі між виробництвом та споживанням. Також МУКВ 1983 була покликана запобігти надмірним коливанням світових поставок, запасів і цін на каву, які завдавали шкоди як виробникам, так і споживачам цієї сировини. Серед інших завдань МУКВ 1983 було підвищення купівельної спроможності країн-експортерів кави, заохочення та збільшення споживання цієї сировини всіма можливими засобами, посилення й розвиток міжнародного співробітництва з питань, що стосувались кави [92, с. 121-122].

Єдиним механізмом досягнення зазначених цілей МУКВ 1963 була система експортних квот. Вона складалась із основних, щорічних та щоквартальних квот. Рішення щодо їх запровадження, зміни або призупинення приймалися Міжнародною радою щодо кави.

Згідно зі ст. 30 МУКВ 1983 кожен учасник-експортер отримував відповідну основну квоту, розмір якої визначався Міжнародною радою щодо кави¹. Рада повинна була встановити основні квоти протягом року з моменту укладення МУКВ 1983 терміном щонайменше на дворічний період. Основна квота використовувалась для розподілу фіксованої частини щорічної квоти [92, с. 133].

Стаття 34 МУКВ 1983 передбачала процедуру встановлення загальної річної квоти. Міжнародна рада щодо кави визначала її обсяг на своїй останній черговій сесії кавового року. Під час прийняття відповідного рішення рада враховувала кілька чинників, серед яких, зокрема, був орієнтовний річний обсяг споживання кави членами-імпортерами, очікувані обсяги імпорту цієї сировини учасниками угоди від інших членів-імпортерів та з країн, що не були сторонами угоди, зміни кількості складських запасів, тощо [92, с. 135].

Розподіл річних квот між договірними сторонами регулювався ст. 35 МУКВ 1983. Їх обсяг визначався згідно з Додатком 3 до угоди. Найбільшою була частка Бразилії, яка становила майже 31% від загальної річної квоти, та Колумбії, частка якої дорівнювала приблизно 16%. Річна квота складалась із постійної та змінної частин, розмір яких був 70% і 30% відповідно. Остання розподілялась між учасниками-експортерами у пропорції, в якій перевірені запаси кожного такого учасника належали до загальних перевірених запасів усіх членів-експортерів [92, с. 136].

Одразу після встановлення річних квот Міжнародна рада щодо кави з метою забезпечення рівномірного потрапляння кави на світові ринки в період дії квот встановлювала кожному члену-експортеру квартальні квоти. Вони, як правило, становили 25% від річних квот кожного учасника. Якщо обсяг експорту певного учасника за квартал був меншим, ніж це передбачалось квартальною квотою, в наступному кварталі він міг додати цю різницю до дозволеного квартальною квотою обсягу експорту. При цьому учасник не міг в жодному разі експортувати

¹ У версії угоди 1968 року розмір базових квот був фіксованим і визначався Додатком А, тоді як у редакції угоди 1976 року базові квоти вираховувались з урахуванням середніх обсягів річного експорту учасників за певний період.

понад 35% своєї річної квоти в першому кварталі, понад 65% у перших двох кварталах і понад 85% у перших трьох кварталах (ст. 36) [92, с. 136-137].

Стаття 42 МУКВ 1983 стосувалась дотримання квот. Вона, зокрема, передбачала, що кожен учасник мав вживати заходів, необхідних для забезпечення повного виконання вимог угоди стосовно квот і вживати інших заходів для ефективної імплементації системи квот. Члени-експортери не повинні були перевищувати встановлених їм річних і квартальних квот. Якщо учасник уперше або повторно перевищував свою квартальну квоту, Міжнародна рада щодо кави вираховувала з однієї або кількох наступних квот цього учасника 110% від кількості, на яку він перевищив квоту. Якщо ж учасник втретє перевищував відведену йому квартальну квоту, Міжнародна рада щодо кави окрім зазначеного вираховування також призупиняла право голосу цього учасника й ініціювала питання про виключення його зі складу угоди та Міжнародної організації з кави [92, с. 138].

Ще одним засобом, який перешкоджав учасникам ухилятися від виконання своїх зобов'язань щодо квот, було встановлення ст. 43 МУКВ 1983 контролю за походженням кави. Згідно з її положеннями кожна поставка кави членом угоди мала супроводжуватись чинним свідоцтвом про походження. Відповідні сертифікати вимагались і при реекспорті кави. Таким чином розв'язувалась проблема, пов'язана з ввезенням на територію членів-імпортерів кави, яка була завезена учасниками-експортерами угоди на вільні від квот ринки [92, с. 138-139].

Глава VIII МУКВ 1983 передбачала кілька допоміжних економічних положень. До них, зокрема, належали заходи щодо переробленої кави, заохочення й усунення перешкод споживання цієї сировини, політика щодо виробництва та запасів, створення Спеціального фонду. Щоправда, усі вони закріплювали лише загальні зобов'язання учасників у зазначених напрямках [92, с. 141-143].

Останнім, третім підвидом стабілізаційних міжнародних товарних угод є угоди, в основі яких лежав механізм багатосторонніх контрактів. К. Бліт

визначив багатосторонній контракт, чи багатостороннє торговельне зобов'язання, як «домовленість між більш ніж двома урядами щодо продажу чи купівлі їх відповідними країнами одного або кількох видів сировини. При цьому обсяг зазначеного зобов'язання міг бути як нульовим, просто передбачаючи консультації та перемовини щодо ймовірних національних продажу чи закупок, так і чітко встановлювати обов'язок країн купувати чи продавати певну кількість сировини на визначених контрактами умовах, невиконання якого тягнуло за собою відповідні штрафні санкції» [93, с. 4]. Інакше кажучи, багатосторонні контракти-угоди стосувались виключно торговельних аспектів обігу сировини, не накладаючи при цьому жодних обмежень щодо її експорту, виробництва чи регулювання запасів. Вони спрямовувались на забезпечення ринку або потреб певної країни чи групи країн визначеною кількістю тієї чи іншої сировини за заздалегідь встановленою ціною [94, с. 148].

Механізм багатосторонніх контрактних зобов'язань використовувався переважно в схожих за змістом та принципом дії п'яти міжнародних угодах про пшеницю 1949, 1953, 1956, 1959 та 1962 років, а також у Конвенції про торгівлю пшеницею, яка була частиною Міжнародної угоди про зерно 1967 року. Щоправда, як справедливо зазначає Б. Чімні, лише перші дві з них були класичними багатосторонніми контрактами, відповідно до умов яких гарантована кількість сировини мала бути придбана імпортерами за цінами, не нижчими встановленого цінового коридору, та відповідно надана для продажу експортерами за ціною, що не перевищувала верхньої межі даного коридору. Починаючи з угоди 1956 року концепція чітко визначеного угодою обсягу пшениці, гарантованого для продажу експортерами та купівлі імпортерами, була замінена формулою, відповідно до якої кількість цієї сировини, що її мали купувати імпортери, становила певний відсоток від їх загального імпорту [18, с. 49]. Як зазначає В. Хейд, перехід до закріплення в угодах зобов'язань більш загального характеру, на відміну від встановлення абсолютних показників, як це було раніше, дещо знизив ефективність міжнародних угод про пшеницю, оскільки вони більше не передбачали продажу гарантованої кількості цієї

сировини [95, с. 91]. Таким чином, даний тип міжнародних товарних угод доцільно розглядати на прикладі Міжнародної угоди про пшеницю 1949 року, як багатостороннього контракту в класичному вигляді, та Міжнародної угоди про пшеницю 1962 року, яка була останнім окремим і найбільш досконалим документом з економічними положеннями в даній сфері.

Отже, Міжнародна угода про пшеницю 1949 року була багатостороннім контрактом між виробниками й імпортерами пшениці, укладеним на п'ятирічний термін. Вона передбачила конкретні обсяги продажу та купівлі цієї сировини за визначеними цінами. Стаття VI встановила мінімальну та максимальну ціни на пшеницю на кожен із п'яти років дії угоди. Стаття II закріпила основні торговельні зобов'язання учасників. Додаток I до ст. II містив перелік країн-імпортерів і кількість пшениці, яку ті зобов'язувались придбати протягом терміну дії угоди (так звані гарантовані покупки), тоді як Додаток II передбачав відповідне зобов'язання експортерів цієї сировини (гарантований продаж) [96, с. 2-8].

Таким чином, МУП 1949 була суто торговельною схемою, яка не містила жодних обмежувальних механізмів, притаманних тогочасним міжнародним товарним угодам.

Міжнародна угода про пшеницю 1962 року була продовженням угоди 1949 року, яка переглядалась та переукладалась у 1953, 1956 та 1959 роках. Вона спрямовувалась на забезпечення поставок цієї сировини країнам-імпортерам і надання ринків для її збуту експортерами за справедливими та стабільними цінами, сприяння розширенню міжнародної торгівлі пшеницею, подолання труднощів, спричинених як надлишковими запасами, так і нестачами цієї сировини, заохочення її використання та споживання, посилення міжнародного співробітництва з основних питань галузі (ст. 1) [97, с. 2].

Згідно з положеннями ст. 4 МУП 1962 кожна країна-імпортер зобов'язувалась придбавати в учасників-експортерів не менше визначеного для цієї країни в Додатку А до угоди відсотка від її загального обсягу закупок пшениці протягом зернового року. Експортери, зі свого боку, повинні були дати

імпортерам можливість купити таку кількість цієї сировини, яка була необхідна для забезпечення їх торговельних потреб. Купівля та продаж пшениці відповідно до умов даної статті обов'язково мала здійснюватись за цінами, що не виходили за межі встановленого на термін дії угоди цінового коридору¹ [97, с. 7].

Стаття 5 МУП 1962 регулювала торгівлю пшеницею за максимальною ціною. Вона, зокрема, передбачала, як саме мали діяти учасники угоди, коли Міжнародна рада з пшениці робила заяву про максимальну ціну. Так, якщо така заява оголошувалась щодо однієї країни-експортера, ця країна повинна була надати для купівлі імпортерами за ціною, що не перевищувала максимальної, ту кількість пшениці, яка дорівнювала балансу її зобов'язання. Якщо ж відповідна заява здійснювалась щодо всіх експортерів, кожен учасник-імпортер мав право купувати в членів-експортерів баланс своєї гарантованої кількості пшениці за ціною, що не перевищувала максимальної, а також придбавати цю сировину з будь-яких інших джерел, у тому числі й у країн, що не були сторонами угоди, не порушуючи при цьому положень угоди [97, с. 8].

Другий тип міжнародних товарних угод – адміністративні угоди – Г. Вільямінов визначає як угоди, які не передбачали заходів з регулювання ринків, а були спрямовані на координацію політики країн-виробників і країн-споживачів з метою збалансування виробництва та споживання, вивчення кон'юнктури ринку, складання економічних оглядів і накопичення регулярної інформації про світові ринки, а також проведення регулярних консультацій з проблем торгівлі відповідними сировинними товарами [89, с. 200].

Ті чи інші елементи адміністративних угод містили практично всі міжнародні товарні угоди. Коли останні втрачали економічні положення, вони ставали адміністративними угодами в чистому вигляді. Саме це відбулось у сфері цукру, пшениці, кави, какао та деяких інших сировинних галузях. На сьогодні залишається чинною чимала кількість міжнародних товарних угод, які можна віднести до категорії суто адміністративних. Це, зокрема, Міжнародна

¹ МУП 1962 визначала ціновий коридор як ціни між мінімальною та максимальною цінами або на рівні мінімальної ціни [97, с. 3].

угода про цукор 1992 року, укладена в рамках Міжнародної угоди про зерно 1995 року Конвенція про торгівлю зерном 1995 року, Міжнародна угода про каву 2007 року та Міжнародна угода про какао 2010 року. Розглянути цей вид міжнародних товарних угод видається доцільним на прикладі останньої, яка є найновішою та найдетальнішою з них.

Укладена в Женеві 25 червня 2010 року на десятирічний термін, Міжнародна угода про какао 2010 року (далі – МУКК 2010) складається із 65 статей, об'єднаних у XVIII глав, а також додатків А, В та С. Станом на березень 2014 року її учасниками було 47 держав, з яких 18 експортерів та 29 імпортерів цієї сировини, на частку яких припадає близько 95% світового експорту та близько 30% світового імпорту какао [98, с. 3].

Як зазначається у ст. 1 МУКК 2010, в інтересах зміцнення світового сектору какао сприяння його стійкому розвитку та збільшення вигоди для всіх зацікавлених сторін перед угодою були поставлені такі цілі:

- сприяти міжнародному співробітництву у світовій економіці какао;
- забезпечувати належну рамкову основу для обговорення усіх питань, що стосуються какао, між урядами та приватним сектором;
- сприяти зміцненню національної економіки какао країн-учасниць через підготовку, розроблення й оцінювання належних проектів, які надаються відповідним установам для фінансування та реалізації, а також залучення коштів для проектів, що відповідають інтересам учасників у світовій економіці какао;
- прагнути до формування розумних цін, які забезпечуватимуть отримання справедливої економічної віддачі як для виробників, так і для споживачів у виробничо-збутовому ланцюгу какао, та сприяти збалансованому розвитку світової економіки какао в інтересах усіх учасників;
- сприяти розвитку стійкої економіки какао в економічному, соціальному та екологічному контексті;
- стимулювати проведення досліджень і впровадження отриманих результатів через заохочення здійснення навчальних та інформаційних програм, спрямованих на передання учасникам технологій, придатних для какао;

- забезпечувати прозорість у світовій економіці какао і, зокрема, в торгівлі какао за допомогою збору, аналізу та поширення відповідних статистичних даних та проведення належних досліджень, а також сприяння усуненню торгових бар'єрів;

- стимулювати та заохочувати споживання шоколаду й какао-продуктів з метою підвищення попиту на какао, зокрема, за допомогою роз'яснення позитивних властивостей какао, у тому числі корисних для здоров'я, та роботи з приватним сектором;

- спонукати учасників сприяти підвищенню якості какао й розробляти належні процедури забезпечення безпеки харчових продуктів у секторі какао;

- спонукати учасників розробляти й здійснювати стратегії щодо розширення можливостей місцевих общин і дрібних фермерів для отримання вигід від виробництва какао і тим самим сприяти скороченню масштабів бідності;

- сприяти поширенню інформації про фінансові інструменти та послуги, якими можуть скористатись виробники какао, включаючи доступ до кредитів і методи управління ризиками [99, с. 11-12].

Практично вся перша половина МУКК 2010 (глави з II по VIII включно, які охоплювали з третьої по 29 статтю) була присвячена регламентації діяльності Міжнародної організації з какао, заснованої угодою 1972 року для реалізації положень та здійснення контролю за виконанням угоди, її головного органу, через який вона здійснювала свої функції, – Міжнародної ради з какао, а також допоміжних органів – Адміністративно-фінансового комітету, Економічного комітету та Консультативного комітету зі світової економіки какао [99, с. 14-26].

Глави IX та X (ст.ст. 30–38) МУКК 2010 стосувались безпосередньо міжнародного ринку какао. Так, ст. 30 містила норми щодо інформації та транспарентності ринку. Вона, зокрема, передбачала, що Міжнародна рада з какао виконує роль світового інформаційного центру для ефективного збирання, обробки та поширення статистичної інформації та результатів досліджень у всіх питаннях, що стосуються какао та какао-продуктів, а також обміну такою інформацією. З цією метою організація збирає й регулярно публікує актуальну

статистичну інформацію про світове виробництво, промислову переробку, споживання, експорт, реекспорт, імпорт, ціни й запаси цієї сировини та продуктів з неї [99, с. 26-27].

Стаття 31 МУКК 2010 торкалась питань, пов'язаних із запасами какао. Згідно з її положеннями з метою сприяння проведення оцінювання світових запасів цієї сировини для підвищення транспарентності ринку кожен учасник угоди щорічно надає інформацію Виконавчому директору Міжнародної організації з какао про запаси какао-бобів і какао-продуктів, що є в його країні. На основі цієї інформації Виконавчий директор вживає всіх необхідних заходів для забезпечення всебічного співробітництва в даному напрямі [99, с. 27].

Положення щодо індикативної ціни на какао та метод її розрахунку містились у ст. 33 МУКК 2010. Індикативна ціна розраховувалась і опубліковувалась Виконавчим директором з метою проведення моніторингу динаміки ринку какао. Вона являла собою щоденний середній рівень котирувань на какао-боби за терміновими угодами на найближчі три активні місяці на Лондонській та Нью-Йоркській біржах [99, с. 28].

Міжнародна рада щодо какао заохочувала та стимулювала наукові дослідження й розробки у сфері виробництва, транспортування, переробки, маркетингу і споживання какао, а також поширення та практичного застосування результатів, отриманих у даній сфері. З цією метою Міжнародна організація з какао може співробітничати з міжнародними організаціями, дослідницькими закладами та приватним сектором (ст. 35) [99, с. 29].

Стаття 36 МУКК 2010 передбачала, що Економічний комітет здійснює аналіз тенденцій і перспектив розвитку в секторах виробництва та споживання какао, а також динаміки запасів і цін та виявляє на ранньому етапі будь-які диспропорції на ринку. На своїй першій сесії на початку нового сільськогосподарського року какао Економічний комітет вивчає річні прогнози світового виробництва та споживання на наступні п'ять сільськогосподарських років какао. На основі цих прогнозів і з метою розв'язання проблеми диспропорцій на ринку в середньостроковій та довгостроковій перспективі

члени-експортери можуть забезпечувати координацію своєї національної політики в сфері виробництва [99, с. 29].

Відповідно до ст. 37 МУКК 2010 учасники взяли на себе зобов'язання стимулювати споживання шоколаду й використання какао-продуктів, підвищувати їх якість і розвивати ринки какао. Усі сторони угоди прагнуть усунути або суттєво зменшити внутрішні перешкоди на шляху розширення споживання какао. Економічний комітет розробляє програму заходів щодо стимулювання споживання, яка може включати інформаційні кампанії, наукову роботу, зміцнення потенціалу й дослідження, що стосуються виробництва і споживання какао [99, с. 29-30].

З метою надання сприяння учасникам Міжнародна рада щодо какао відповідно до ст. 38 МУКК 2010 заохочує підготовку досліджень, оглядів, технічних доповідей та інших документів з економіки виробництва і збуту какао, включаючи тенденції та прогнози, вплив урядових заходів на виробництво і споживання какао в країнах-імпортерах та країнах-експортерах, а також аналіз виробничо-збутового ланцюга у сфері какао, методів управління фінансовими та іншими ризиками, аспектів стійкого розвитку сектору какао, можливостей для розширення споживання какао [99, с. 30].

Глава XII МУКК (ст.ст. 40 та 41) стосувалась проектів, які становили інтерес для економіки какао. Стаття 40 МУКК 2010 надавала учасникам можливість вносити пропозиції до проектів, які сприяли досягненню поставлених в угоді цілей. Міжнародна організація з какао могла використовувати можливості Спільного фонду для сировинних товарів з метою сприяння розробленню та фінансуванню таких проектів (ст. 41) [99, с. 31].

Глава XII (ст.ст. 42 та 43) МУКК 2010 передбачала заходи щодо стійкого розвитку. Згідно зі ст. 42 учасники повинні приділяти увагу підвищенню рівня життя та покращенню умов праці населення, зайнятого в секторі какао. Відповідно до ст. 43 сторони мають докладати всіх необхідних зусиль з метою формування стійкої економіки какао. Міжнародна організація з какао слугує

координаційним центром для постійного діалогу між зацікавленими сторонами для сприяння розвитку стійкої економіки какао [99, с. 32].

Останні три глави МУКК 2010 стосувались, зокрема, питань, пов'язаних з наданням консультацій, розв'язанням суперечок між учасниками та розгляду скарг сторін угоди (ст.ст. 49–51), містили заключні, додаткові та перехідні положення (ст. 52–65).

Основні принципи, положення та завдання, закріплені в Міжнародній угоді про какао 2010 року, характерні і для переважної більшості інших адміністративних угод. Усі вони мають дуже схожі цілі, структуру й механізми дії, які в основному є переважно декларативними та передбачають лише дуже загальні зобов'язання учасників.

На думку М. Рафаеллі, який був співрозробником міжнародних товарних угод і делегатом у багатьох органах, які забезпечували їх імплементацію, важливість визначених ними завдань на практиці є мінімальною. Дослідник переконаний, що куди більшу вагу мають оперативні частини відповідних угод, які закріплюють економічні положення та реальні механізми впливу на світовий ринок. Саме вони і є справжніми цілями угод, які не завжди можуть збігатися із задекларованими [40, с. 186].

Під угодами щодо заходів розвитку слід розуміти угоди, які були спрямовані на розроблення заходів із розвитку виробництва сировини, включаючи її переробку і збут, зміцнення експортного потенціалу країн-виробників сировини тощо. До цієї категорії міжнародних товарних угод належать угоди щодо оливкової олії, тропічної деревини, джуту і виробів із джуту [89, с. 200].

Якщо Міжнародна угода про джут та вироби з джуту 1989 року була припинена в 2000 році, а разом з нею і міжнародно-правове регулювання щодо даної сировини, то Міжнародна угода про оливкову олію та столові оливки 2005 року, а також Міжнародна угода про тропічну деревину 2006 року залишаються чинними й досі. Оскільки остання містить лише деякі риси й особливості, притаманні угодам щодо заходів розвитку, а також зважаючи на те, що саме перша започаткувала цей вид міжнародних товарних угод і загалом є

більш довершеною й досконалішою завдяки своїй багатій історії, розглядати угоди щодо заходів розвитку потрібно на її прикладі.

Міжнародна угода про оливкову олію та столові оливки 2005 року (далі – МУОО 2005) року була укладена в рамках Конференції ООН з торгівлі та розвитку. Учасниками угоди є 16 держав та Європейський Союз, на частку яких разом припадає 98% усього світового виробництва цієї сировини. Основною проблемою МУОО 2005 є низький рівень членства з боку країн-імпортерів. За відсутності в ній таких значних споживачів оливкової олії та столових оливок, як США, Бразилія, Японія, Китай, Австралія і Канада, угода охоплює лише близько 20% світового виробництва [100, с. 3].

Так, 48 статей МУОО 2005 були структуровані в шість частин та XII глав. Угода також містила три додатки (А, В та С), якими визначалась частка участі сторін у фінансуванні Міжнародної ради щодо оливок, назви та визначення оливкових олій, а також сортів столових оливок.

Традиційно для міжнародних товарних угод МУОО 2005 починалась з окреслення завдань і визначення основних термінів, яким були присвячені перша та друга глави відповідно. Перелічені в статті першій цілі угоди ділились на три категорії: 1) ті, що стосувались міжнародного технічного співробітництва; 2) ті, які спрямовувались на стандартизацію міжнародної торгівлі оливковими продуктами; 3) ті, що стосувались розширення міжнародної торгівлі та популяризації оливкових продуктів [101, с. 9].

У сфері міжнародного технічного співробітництва МУОО 2005 повинна була:

- сприяти міжнародному співробітництву для забезпечення комплексного, сталого розвитку світового вирощування оливок;
- сприяти координації виробництва, індустріалізації, зберіганню та торговельній політиці у сфері оливкових олій та столових оливок;
- заохочувати дослідження і розвиток, а також сприяти поширенню технологій і навчально-тренувальних заходів у секторі оливкових продуктів з

метою модернізації вирощування оливок та індустрії оливкової олії, а також підвищення якості виробництва;

- закласти фундамент для міжнародного співробітництва у світовій торгівлі оливковими оліями та столовими оливками.

У галузі стандартизації міжнародної торгівлі оливковими продуктами МУОО 2005 мала:

- продовжувати проведення сумісних заходів у сфері тестування для збагачення знань про складові та якісні характеристики оливкових продуктів, з метою встановлення міжнародних стандартів, які забезпечили б контроль за якістю продуктів, чесну міжнародну торгівлю, захист прав споживачів, запобігання шахрайським діям;

- сприяти вивченню та застосуванню заходів для гармонізації міжнародного й національних законодавств, які стосуються торгівлі оливковими оліями та столовими оливками;

- заохочувати гармонізацію критеріїв для визначення географічних зазначень з метою їх захисту на міжнародному рівні;

- закласти основу міжнародного співробітництва для запобігання та боротьби з незаконними діями в міжнародній торгівлі оливковими продуктами.

Для розширення міжнародної торгівлі та популяризації оливкових продуктів угода була покликана:

- сприяти діяльності, спрямованій на збалансоване, стаłe розширення світової економіки оливкових продуктів у сферах виробництва, споживання та міжнародної торгівлі;

- сприяти вивченню й застосуванню заходів для збалансування виробництва та споживання, а також запровадження процедур щодо інформатизації та консультацій для збільшення прозорості ринку;

- впроваджувати заходи, призначені для розширення міжнародної торгівлі оливковими продуктами й вживати належних заходів для збільшення споживання оливкової олії та столових оливок;

– здійснювати діяльність, яка сприятиме кращому розумінню харчових, терапевтичних та інших властивостей оливкової олії та столових оливок [101, с. 9-10].

Перша і друга частини МУОО 2005 містили інституційні та фінансові положення (глави III (ст.ст. 3–14) та IV (ст.ст. 15–19) відповідно). Вони регулювали питання, пов'язані з діяльністю та функціонуванням Міжнародної ради з оливок – головного органу угоди, покликаною забезпечити виконання її положень [101, с. 12-24].

Частина третя МУОО 2005 передбачала економічні положення й положення щодо стандартизації. Глава V (ст.ст. 20–23) регулювала назви та визначення оливкових олій та столових оливок, а також торкалася питань, пов'язаних із географічними зазначеннями. Глава VI (ст.ст. 24–25) стосувалась стандартизації ринків оливкових продуктів.

Стаття 20 МУОО 2005 визначала порядок використання назви «оливкова олія». Стаття 21 містила перелік різних категорій оливкових олій, детальні визначення яких були подані в Додатку В до угоди. Відповідно до ст. 22 учасники взяли на себе зобов'язання використовувати у своїй міжнародній і внутрішній торгівлі назви згідно з додатками В і С, а також забезпечувати захист географічних позначень на національному рівні [101, с. 24-26].

Стаття 24 МУОО 2005 передбачала необхідність вивчення ситуації й моніторингу подій на ринку оливкової олії та столових оливок. Вона, зокрема, закріплювала, що в рамках загальних завдань угоди, а також з метою сприяння стандартизації ринку оливкової олії та столових оливок і нейтралізації дисбалансу між міжнародними попитом та пропозицією, спричиненим нерегулярністю урожаїв та іншими чинниками, учасники повинні надавати Міжнародній раді з оливок необхідні дані, статистику й науково-технічну інформацію щодо оливкової олії та столових оливок [101, с. 27].

Стаття 25 МУОО 2005 стосувалась стандартизації ринку оливкових продуктів. Вона зобов'язувала Міжнародну раду з оливок проводити дослідження для надання учасникам рекомендацій щодо досягнення рівноваги

між виробництвом і споживанням та стандартизації ринку оливкових продуктів у довгостроковій перспективі за допомогою вжиття необхідних заходів. Міжнародна рада з оливок також мала вивчати способи й засоби досягнення розширення світової торгівлі та збільшення споживання оливкової олії і столових оливок. Організація також мала вживати заходів, які вважала за потрібне, для боротьби з недобросовісною конкуренцією в даній сфері [101, с. 27-28].

Частина четверта МУОО 2005 передбачала технічне співробітництво в секторі оливок. Згідно зі ст. 26 Міжнародна рада з оливок повинна була ініціювати, розробляти й запроваджувати відповідні програми та заходи у сфері технічного співробітництва, яке охоплювало вирощування оливок і виробництво оливкової олії. Організація також вивчала пропозиції щодо проектів з дослідження й розвитку та заохочувала передання технологій з культивації оливок і переробки оливкової олії (ст.ст. 27–28) [101, с. 28-29].

Частина п'ята МУОО 2005 регулювала питання, пов'язані із заохоченням споживання оливкової олії та столових оливок. Стаття 30 закріпила за учасниками зобов'язання здійснювати заходи, спрямовані на розширення світового споживання оливкових олій і столових оливок. Ці заходи мали здійснюватись у вигляді освітніх та інформаційних кампаній, які інформували б споживачів про назви, походження й властивості оливкових продуктів [101, с. 30].

Остання, шоста частина МУОО 2005 теж містила кілька важливих положень. Стаття 32 заборонила сторонам вживати заходів, які суперечать їх зобов'язанням за угодою або не узгоджуються з її завданнями. Згідно зі ст. 35 учасники повинні були вживати всіх необхідних заходів для сприяння торгівлі, заохочення споживання оливкових олій і столових оливок, а також забезпечення належного розвитку міжнародної торгівлі цими продуктами. Стаття 36 вкотре наголосила на важливості обміну статистичною й іншою інформацією, яка була необхідна Міжнародній раді з оливок для виконання нею своїх функцій, збалансування

торгівлі оливковими продуктами й розуміння національної політики країн-членів у цьому напрямі [101, с. 31-32].

Глава XI МУОО 2005 стосувалась розгляду скарг і розв'язання суперечок між учасниками, а XII містила заключні положення. Відповідно до ст. 47 угода залишалася чинною до 31 грудня 2014 року й могла бути пролонгована Міжнародною радою з оливок на дворічний термін. Оскільки дискусії щодо нової угоди досі тривають і на сьогоднішній день цілком очевидно, що вони не завершаться найближчим часом, дія МУОО 2005 скоріш за все буде продовжена.

2.3. Сучасний інституційний механізм міжнародної торгівлі сировинними товарами

Міжнародне співробітництво між виробниками та споживачами сировинних товарів здійснюється на основі міжнародних товарних угод, які регулюються через відповідні міжнародні організації й міжнародні групи з дослідження, засновані за результатами конференцій ООН з відповідних видів сировини. Усі вони разом з міжурядовими групами й підгрупами (далі – МУГ) Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (далі – ФАО) з окремих видів сировини являють собою сучасний інституційний механізм міжнародної торгівлі сировинними товарами [102, с. 3].

2.3.1. Міжнародні сировинні організації та дослідницькі групи

Індійський експерт у галузі торгівлі сировинними товарами К. Хан відмічає, що термін «організація» в даному контексті означає як процес, так і результат. Як процес міжнародна організація із сировинних товарів охоплює міжнародну сировинну політику, принципи та хід переговорів, які проходять у рамках конференцій ООН із сировинних товарів. Формальною основою цього процесу є консенсус країн-членів на різноманітних багатосторонніх форумах у системі ООН. Спочатку виражений у формі резолюцій і декларацій ООН, згодом цей

консенсус закріплюється й набуває подальшого розвитку в результаті практичного застосування відповідними державами-членами та організаціями [9, с. 343].

Як результат, у дещо вужчому сенсі цього визначення міжнародна організація із сировинних товарів означає інституцію, як-то окремі ради з тих чи інших видів сировини, засновані країнами-учасницями й наділені координаційними та регулятивними функціями, а також певним обсягом юридичної правосуб'єктності. Формальною основою організації в даному значенні є безпосередньо міжнародна товарна угода [9, с. 343].

Міжнародні організації із сировинних товарів засновувались для виконання положень і забезпечення нагляду за застосуванням відповідних міжнародних товарних угод. Сьогодні продовжують діяти шість таких організацій: Міжнародна організація з какао, Міжнародна організація з кави, Міжнародна організація з цукру, Міжнародна організація з тропічної деревини, Міжнародна рада з зерна та Міжнародна рада з оливок. Існували також Міжнародна організація з джуту та Міжнародна організація з натурального каучуку, однак їх діяльність було припинено в 2000 та 2001 році відповідно.

Усі нині діючі міжнародні організації із сировинних товарів мають переважно адміністративний характер. Вони виконують функції з організації та функціонування форумів з питань співробітництва й консультацій між виробниками та споживачами сировини, забезпечення транспарентності світових ринків, розроблення й упровадження проектів у сфері розвитку, а також збору та поширення статистичних даних.

Розглядаючи міжнародні організації із сировинних товарів, окрему увагу слід приділити Міжнародній організації з натурального каучуку (далі – МОНК), як організації з найширшим колом функціональних повноважень, включаючи економічні повноваження, а також Міжнародній раді з оливок (далі – МРО), як найкраще структурно й організаційно розвиненій із тих, що продовжують діяти по сьогодні.

Міжнародна організація з натурального каучуку діяла з 1979 до 2000 року, забезпечуючи при цьому виконання положень і контролюючи функціонування трьох міжнародних угод про натуральний каучук, а саме 1979, 1987 та 1995 років. За правовим статусом вона була юридичною особою й мала правоздатність укладати договори, придбавати та розпоряджатись рухомим і нерухомим майном, а також порушувати судові справи. Штаб-квартира МОНК розміщувалась у місті Куала-Лумпур. Свої функції організація здійснювала через Міжнародну раду з натурального каучуку, її виконавчого директора та персонал, а також через інші органи, передбачені угодами [90, с. 168].

Учасники Міжнародної організації з натурального каучуку поділялись на дві категорії: експортери та імпортери, яким загалом належало по одній тисячі голосів. Відповідно до процедури розподілу голосів кожен учасник-експортер, чистий експорт якого становив не менше 10 тис т на рік, отримував один початковий голос із тисячі. Усі інші голоси розподілялись між експортерами максимально пропорційно до обсягу їх чистого експорту натурального каучуку. Голоси учасників-імпортерів розподілялись між ними якомога пропорційніше до середнього обсягу їх чистого імпорту. При цьому кожен імпортер у будь-якому разі отримував щонайменше один початковий голос. Розподіл голосів здійснювався щорічно [90, с. 169, 173, 174].

Найвищим органом МОНК була Міжнародна рада з натурального каучуку, яка складалась з усіх учасників організації. Вона мала всі повноваження й виконувала чи забезпечувала виконання всіх функцій, необхідних для здійснення положень міжнародних угод про натуральний каучук. Її повноваження умовно можна було поділити на дві категорії: адміністративні й економічні. Перші охоплювали процедурні питання та регулювали інституційний механізм угод. До них, зокрема, належали обрання органів МОНК, розподіл голосів, створення відповідних комітетів, затвердження адміністративного бюджету, розгляд скарг учасників і розв'язання суперечок між ними з приводу тлумачення чи застосування угод. Другі стосувались власне економічних положень. До них, окрім інших, входили перегляд і зміна цінового діапазону, прийняття рішень

щодо проведення операцій із буферними запасами, зміна їх структури чи місцезнаходження, коригування внесків учасників на рахунки буферних запасів, звільнення договірних сторін від зобов'язань за угодами [90, с. 170-197].

Міжнародна рада з натурального каучуку щорічно обирала голову та його заступника. Одна з цих посад обиралася з числа представників учасників-імпортерів, а інша – з числа експортерів. При цьому ці посади щороку чергувались між цими двома категоріями учасників.

Кваліфікованою більшістю голосів¹ Міжнародна рада з натурального каучуку призначала Виконавчого директора, Заступника виконавчого директора, а також Керуючого буферного запасу. Виконавчий директор був головною адміністративною посадовою особою МОНК і ніс відповідальність перед радою за виконання та застосування угод відповідно до їх положень і рішень останньої. Керуючий буферного запасу відповідав за здійснення поточних операцій із буферним запасом і був підзвітним та підконтрольним Виконавчому директору й Міжнародній раді з натурального каучуку [90, с. 171-172].

Міжнародна рада з натурального каучуку працювала сесійно і проводила, як правило, одну сесію на півріччя. Вона могла також збиратись на спеціальну сесію щоразу під час прийняття відповідного рішення або на вимогу Голови, Виконавчого директора, більшості учасників-експортерів чи імпортерів, одного чи кількох учасників-експортерів чи імпортерів, яким у сумі належало щонайменше двісті голосів [90, с. 172-173].

Кворумом на будь-якому засіданні Міжнародної ради з натурального каучуку вважалась присутність більшості учасників-експортерів та більшості учасників-імпортерів, за умови, що цим учасникам належало як мінімум дві третини від загальної кількості голосів у своїх відповідних категоріях. Процедура голосування в Міжнародній раді з натурального каучуку передбачала, що кожен учасник мав право подавати ту кількість голосів, яку він мав, але не

¹ Відповідно до МУНК 1995 кваліфікованою більшістю голосів вважалась кількість голосів, яка становила щонайменше дві третини голосів, поданих учасниками-експортерами, які були присутні та брали участь у голосуванні, та щонайменше дві третини голосів, поданих учасниками-імпортерами, які були присутні та брали участь у голосуванні, під час роздільного підрахунку голосів за умови, що ці голоси подані щонайменше половиною учасників кожної категорії, які були присутні та брали участь у голосуванні [90, с. 167].

мав права розподіляти свої голоси. Усі рішення й рекомендації приймалися роздільною простою більшістю голосів [90, с. 174-175].

Міжнародна рада з натурального каучуку заснувала чотири комітети: 1) Комітет з адміністративних питань, 2) Комітет з операцій з буферним запасом, 3) Комітет зі статистики, 4) Комітет із інших заходів. Кваліфікованою більшістю голосів рада могла створювати додаткові або визначати членський склад чи коло відання вже існуючих комітетів [90, с. 175].

У разі необхідності Міжнародна рада з натурального каучуку могла вживати всіх належних заходів для проведення консультацій і налагодження співробітництва з Організацією Об'єднаних Націй, її органами та спеціалізованими установами, а також з іншими міжурядовими організаціями. Крім того, вона могла вживати заходів щодо підтримки контактів з відповідними міжнародними неурядовими організаціями [90, с. 171].

Міжнародна рада з натурального каучуку на прохання будь-якого учасника також проводила консультації щодо урядової політики у сфері натурального каучуку, яка безпосередньо впливала на попит і пропозицію. Вона могла давати свої рекомендації сторонам із зазначених питань. Рада також займалась збором, оцінюванням та опублікуванням статистичної інформації про натуральний каучук, зокрема щодо виробництва й споживання цієї сировини, а також міжнародної торгівлі нею [90, с. 193].

Міжнародна рада з натурального каучуку підготовлювала щорічне оцінювання становища на світовому ринку натурального каучуку та у пов'язаних із ним сферах. Крім того, вона не рідше рази на півроку оцінювала обсяг виробництва, споживання, експорту й імпорту цієї сировини. Рада запроваджувала та вживала відповідні заходи для проведення досліджень, що стосувались тенденцій у сфері виробництва і споживання натурального каучуку, торгівлі ним, його маркетингу та цін на нього, а також короткострокових і довгострокових проблем світової економіки натурального каучуку. Міжнародна рада з натурального каучуку щорічно проводила огляд застосування угод, у тому

числі на відповідність та сприяння виконанню передбачених ними завдань [90, с. 194].

Насамкінець варто зауважити, що Міжнародна організація з натурального каучуку мала право повною мірою використовувати можливості Спільного фонду для сировинних товарів у втіленні тих чи інших проектів у секторі натурального каучуку.

Міжнародна організація з натурального каучуку перестала існувати з припиненням Міжнародної угоди про натуральний каучук 1995 року. Після виходу в 1999 році з МУНК 1995 Таїланду – найбільшого світового виробника натурального каучуку, – а згодом і Малайзії та Шрі-Ланки, які звинуватили МОНК у недостатній підтримці світових цін на цю сировину, функціонування регулятивних механізмів угоди було паралізовано, а фінансування та подальша діяльність організації стала неможливою [103, с. 66].

Наступницею Міжнародної організації з натурального каучуку стала **Міжнародна дослідницька група з каучуку**, яка була створена в 1944 році в Лондоні після відміни міжнародної системи регулювання торгівлі цією сировиною, що діяла з 1934 року. З липня 2008 року вона набула офіційного статусу міжнародної організації, а її місцезнаходженням стало місто Сінгапур. До складу групи входить 36 держав¹ та 120 представників каучукової промисловості [104, с. 2].

Головним завданням групи, як визначено в її конституції, є забезпечення форми дискусій з питань, що стосуються виробництва, споживання і торгівлі натуральним та синтетичним каучуком. Вона займається збором і поширенням статистичних даних та всеохопної інформації про світову каучукову індустрію, тим самим підвищуючи транспарентність ринків каучуку і ринкових трендів. Для досягнення зазначених завдань група співробітничає з іншими міжнародними організаціями й інституціями. Вона може надавати консультації та рекомендації, які не є обов'язковими для її учасників [104, с. 2].

¹ Камерун, Кот-д'Івуар, Індія, Японія, Нігерія, Російська Федерація, Сінгапур, Шрі-Ланка та Європейський Союз, який представляє ще 28 країн.

Міжнародна рада з оливок (до 2006 року називалась Міжнародна рада з оливкової олії) – це міжурядова організація зі штаб-квартирою в місті Мадрид, яка була започаткована першою Міжнародною угодою про оливки, укладеною наприкінці 1955 року. Після того, як до цієї угоди були внесені відповідні поправки й оновлена версія набула чинності в 1959 році, МРО офіційно розпочала свою діяльність. Організація існує вже майже 60 років, протягом яких вона забезпечувала функціонування п'ятих міжнародних угод щодо оливок (1956, 1963, 1979, 1986 та 2005 років).

До МРО входять 16 держав та Європейський Союз, які є основними міжнародними виробниками й експортерами оливкової олії та столових оливок. На частку країн-членів МРО припадає 98% усього світового виробництва оливок, яке зосереджене в основному в Середземноморському регіоні [102, с. 5].

Міжнародна рада з оливок сприяє просуванню оливкової олії через відстежування її виробництва, встановлення стандартів якості й моніторингу її справжності. Організація спрямовує свої зусилля на сприяння стійкому розвитку культивування оливок і слугує світовим форумом для обговорення питань, які стосуються вироблення політики та подолання різноманітних викликів і перешкод, що можуть виникнути в секторі оливок та оливкових продуктів. З цією метою, тісно співпрацюючи з приватним сектором, МРО: заохочує міжнародне технічне співробітництво щодо дослідницьких проектів і проектів у сфері розвитку; сприяє професійній підготовці та передаванню технологій; заохочує розширення міжнародної торгівлі оливковою олією та столовими оливками за допомогою запровадження й оновлення стандартів торгівлі та підвищення якості; загострює увагу на екологічному впливі, який здійснює дана галузь; розвиває світове споживання оливкової олії та столових оливок за допомогою новаторських кампаній і планів дій; слугує форумом для проведення багатосторонніх обговорень з питань, що стосуються оливкової олії та столових оливок [102, с. 5].

Що стосується структури МРО, то свої функції вона здійснює через Голову, Раду членів, Виконавчий комітет і профільні комітети та підкомітети. Голова

обирається Радою членів з числа делегацій сторін. Він представляє МРО у правових питаннях та головує на сесіях Ради членів. Виконавчий секретаріат складається з Виконавчого директора та вищих посадових осіб, які також призначаються Радою членів [101, с. 12-13, 17].

До складу Ради членів входять по одному делегату від кожної держави-учасниці. Рада членів є головним органом з прийняття рішень МРО та здійснює свої повноваження й виконує всі функції, необхідні для виконання завдань, визначених МУО 2005. Рада членів працює сесійно й зобов'язана збиратись щонайменше один раз на рік кожної осені. Крім того, Голова також може скликати проведення її засідань за власною ініціативою або на вимогу кількох учасників чи одного учасника за підтримки ще двох учасників [101, с. 13-14].

Усім членам у сумі належить всього одна тисяча часток учасників. Кількість часток, яку отримує та чи інша країна, вираховується у пропорційному відношенні за формулою, що враховує середні обсяги виробництва та експорту оливкової олії цією країною. При цьому жодна сторона не може мати менше п'яти часток учасників. Розподіл часток між учасниками здійснюється Радою членів на її щорічних сесіях. Початкова кількість часток учасників була закріплена в додатку А до МУО 2005 [101, с. 15-16].

Засідання Ради членів визнаються правомочними, якщо на них присутні делегати більшості учасників, яким належить у сумі не менше 90% часток учасників. Її рішення, як правило, приймаються консенсусом протягом часового проміжку, визначеного Головою. Якщо в установлений термін консенсусу не досягнуто, проводиться голосування. Рішення вважається прийнятим, якщо його підтримали не менше половини членів, які мають 82% часток учасників [101, с. 15-16].

Для забезпечення фінансового контролю за діяльністю Міжнародної ради з оливок Рада членів заснувала Фінансовий комітет, до якого ввійшли по одному делегату від кожного учасника. Фінансовий комітет аналізує та вивчає проекти щорічних бюджетів МРО, а також є відповідальною за її фінансову звітність [101, с. 18].

Міжнародна рада з оливок вживає всіх заходів, необхідних для проведення консультацій і здійснення співробітництва з Організацією Об'єднаних Націй та її органами, зокрема Конференцією ООН з торгівлі й розвитку, Програмою Розвитку ООН, Всесвітньою організацією охорони здоров'я, Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН, Спільною програмою ФАО/ВООЗ Комісії Кодексу Аліментаріус, Міжнародною організацією праці, Організацією Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури, а також з іншими спеціалізованими установами ООН та з міжурядовими, урядовими й неурядовими організаціями, співробітництво з якими може бути корисним для сектору оливок [101, с. 20].

Окрім перелічених вище повноважень, Рада членів також визначає критерії та стандарти якості міжнародної торгівлі оливками між учасниками, на своїх щорічних сесіях детально вивчає стан ринку й ситуацію в оливковому секторі, проводить загальне оцінювання попиту та пропозиції на оливкові продукти, започатковує й упроваджує відповідні програми та проекти, сприяє технічному співробітництву в сфері оливок, вживає заходів щодо заохочення споживання оливкових олій і столових оливок та забезпечення належного розвитку міжнародної торгівлі цими продуктами, збирає й аналізує різноманітну інформацію, статистичні та інші дані в секторі оливок [101, с. 27-32].

Міжнародна організація з какао (далі – МОКК) – це багатостороння міжурядова організація, до складу якої входять країни-виробники та країни-споживачі какао. Вона була заснована в 1973 році першою Міжнародною угодою про какао 1972 року (далі – МУКК 1972). Окрім МУКК 1972, МОКК забезпечувала виконання ще шести міжнародних угод щодо цієї сировини, а саме 1975, 1980, 1986, 1993, 2001 та 2010 років. Станом на кінець 2015 року членами організації є 48 держав (18 країн-експортерів та Європейський Союз (28 держав), Швейцарія й Російська Федерація з боку імпортерів), які разом представляють майже 85% всього світового виробництва та більш ніж 60% світового споживання цієї сировини. Штаб-квартира МОКК розміщена в Лондоні [102, с. 3].

Першочерговими завданнями МОКК є сприяння міжнародному співробітництву між виробниками та споживачами какао, забезпечення належної рамкової основи для обговорення питань, що стосуються цієї сировини, зміцнення міжнародного сектору какао, сприяння його сталому розвитку, забезпечення прозорості світового ринку какао. Її мандат безпосередньо передбачає діяльність щодо забезпечення стійкості світової економіки какао через розгляд соціальних, економічних та екологічних чинників його виробництва і споживання. У зв'язку з цим вона займається питаннями, які охоплюють пов'язані з какао митні тарифи на імпорту, податки на споживання та переробку, виробничі витрати, інформацію про стан ринку й управління ціновими ризиками для фермерів у рамках кооперативів. Міжнародна організація з какао слугує платформою для обговорення важливих питань світової економіки какао за участі як урядів, так і приватного сектору, підвищує рівень транспарентності ринку через збір, обробку та публікацію статистичних даних, розробляє й реалізує проекти, пов'язані з економікою какао, сприяє росту споживання какао та шоколаду на ринках, що перебувають у стадії формування, сприяє поширенню інформації про какао й шоколад серед усіх зацікавлених сторін за допомогою функціонування Центру інформації про какао [102, с. 3-4].

Міжнародна організація з кави (далі – МОКВ) є головною міжурядовою організацією в секторі кави. Вона має штаб-квартиру в Лондоні й була заснована в 1963 році під егідою ООН зі вступом в силу першої Міжнародної угоди щодо кави 1962 року. Організація продовжувала свою діяльність у рамках п'яти наступних міжнародних угод щодо цієї сировини (1968, 1976, 1983, 1994 та 2001 років) і сьогодні здійснює нагляд за застосуванням і забезпечує виконання положень Міжнародної угоди про каву 2007 року. У лавах МОКВ перебуває 48 членів, з яких 40 експортерів та сім країн-імпортерів і Європейський Союз як імпортер співтовариства, що разом становлять 95% світового виробництва кави й понад 80% світового споживання відповідно [102, с. 4].

Зміцнення світового сектору кави та сприяння його стійкому росту в ринкових умовах є головним завданням МОКВ. Організація також покликана

сприяти міжнародному співробітництву з питань кави, забезпечувати форум для консультацій між урядами та приватним сектором з питань, що стосуються цієї сировини, заохочувати учасників до розвитку стійкого сектору кави в економічному, соціальному та екологічному контексті, сприяти розширенню та забезпеченню транспарентності міжнародної торгівлі кавою й усуненню торгових бар'єрів, стимулювати споживання цієї сировини [99, с. 2].

З метою виконання поставлених перед нею завдань МОКК є платформою для обговорення потенційних можливостей, проблем і викликів, які стоять перед сектором кави, тим самим сприяючи міжнародному співробітництву та координації політики в даній сфері, забезпечує прозорість світового ринку цієї сировини завдяки широкому спектру відповідних статистичних даних, проводить інноваційні заходи щодо розширення міжнародного ринку кави, поширює програми професійної підготовки та інформації в галузі виробництва, фінансування та інших видів діяльності, займається реалізацією відповідних проектів, дає рекомендації учасникам щодо усунення перешкод у торгівлі кавою та її споживанні, забезпечує функціонування системи сертифікатів походження кави [99, с. 19-27].

Міжнародна організація з кави здійснює діяльність через свій найвищий орган – Міжнародну раду з кави, яка проводить дві чергові сесії на рік і може скликати спеціальні засідання за власною ініціативою чи на вимогу десяти або більше учасників. Сприяння раді в її роботі забезпечують Фінансово-адміністративний комітет, Комітет із стимулювання споживання та розвитку ринку, а також Комітет із проектів. Консультативна рада приватного сектору, Всесвітня конференція щодо кави та Консультативний форум з фінансування сектору кави також дають консультативну допомогу [99, с. 8].

Міжнародна організація з тропічної деревини (далі – МОТД) – це міжурядова організація, яка займається питаннями збереження, стійкого розвитку, використання та торгівлі ресурсами тропічних лісів. Вона була заснована під егідою ООН у 1986 році відповідно до першої Міжнародної угоди про тропічну деревину 1983 року. Її мандат продовжувався двічі міжнародними

угодами про тропічну деревину – 1994 та 2006 років. Членами МОТД є 72 держави (34 виробники та 38 споживачів), на частку яких припадає біля 80% світових тропічних лісів і 90% обсягу світової торгівлі тропічною деревиною. Штаб-квартира організації розміщується в японському місті Йокогама [105].

Ідея започаткування МОТД з'явилась у відповідь на зростаюче занепокоєння долею тропічних лісів, яка турбувала міжнародну спільноту. З одного боку, організація повинна була стримати темпи знеліснення в низці тропічних країн, а з іншого – підтримати економіки цих же країн через зміцнення світової торгівлі цією сировиною. Збалансування цих двох на перший погляд полярно протилежних завдань і є головним глобальним покликанням організації [105].

Зважаючи на передумови появи МОТД, зовсім не дивно, що вона не схожа на інші міжнародні сировинні організації. Її унікальність полягає в тому, що, окрім регулювання світової торгівлі як і інші міжнародні сировинні організації, вона також приділяє чимало уваги питанням стійкого та збалансованого користування лісовими і природними ресурсами. Ще однією характерною особливістю МОТД є те, що вона забезпечує рівноправність між учасниками-споживачами (тропічні країни, що розвиваються) та виробниками (переважно розвинуті країни) у прийнятті рішень, формулюванні політики та стратегій, розвитку й упровадженню проектів¹ [105].

Отже, основним напрямком роботи МОТД є сприяння проведенню обговорень, консультацій і міжнародного співробітництва з питань розширення та диверсифікації міжнародної торгівлі тропічною деревиною й ефективного використання тропічної деревини і раціональної експлуатації її ресурсної бази. Для цього організація розробляє узгоджені на міжнародному рівні політичні документи з розвитку стійкого управління лісами і збереження лісних ресурсів, сприяє тропічним країнам-членам в адаптації та проведенні політики в рамках проектів, що реалізуються, займається збором, аналізом і поширенням даних та статистичної інформації, фінансує проекти й інші заходи щодо розвитку галузі,

¹ Загальна кількість голосів у Міжнародній раді з тропічної деревини розподілена порівну між двома категоріями учасників – споживачами й виробниками [106, с. 10].

заохочує учасників підтримувати та розвивати відновлення лісів, стежить за умовами на ринку тропічної деревини, досліджує довгострокові тенденції в споживанні й виробництві, вживає заходів з покращення торгівлі, дистрибуції та експорту тропічної деревини, забезпечує доступ до технологій і технологічного співробітництва та їх поширення [106, с. 4-5, 19-21].

Свої функції МОТД здійснює через Міжнародну раду з тропічної деревини, яка є її головним органом. Діяльність останньої забезпечують чотири комітети: 1) Комітет з лісового господарства; 2) Комітет з економіки, статистики та ринків; 3) Комітет управління лісами та відновлення лісів; 4) Комітет фінансів та адміністрування. Робота перших трьох підтримується Експертною групою з технічного оцінювання проектів. Четвертий комітет є дорадчим органом з питань бюджету, фінансування та управління організацією [106, с. 8, 20].

Міжнародна рада з зерна (далі – МРЗ) є міжурядовою організацією, діяльність якої покликана сприяти стабілізації міжнародних ринків зерна в інтересах усіх учасників, зміцненню світової продовольчої безпеки та сприянню розвитку країн, чия економіка значною мірою залежить від комерційного продажу зерна.

Свої витоки Міжнародна рада з зерна бере ще з тридцятих років минулого століття, коли Міжнародною угодою про пшеницю 1933 року був заснований Консультативний комітет із пшениці. З прийняттям Міжнародної угоди про пшеницю 1949 року рада замінила комітет, перейнявши на себе його функції та ставши головною міжнародною організацією щодо цієї сировини. До 1995 року МРЗ називалась Міжнародною радою з пшениці й отримала свою сучасну назву з набуттям чинності нині діючої Конвенції про торгівлю зерном 1995 року.

Усього за свою майже сімдесятирічну історію МРЗ забезпечувала дію восьми багатосторонніх документів щодо пшениці, з яких п'ять міжнародних угод про пшеницю (1949, 1953, 1956, 1959 та 1962 років) та три Конвенції про торгівлю пшеницею (1967, 1971 і 1986 років). Сьогодні організація відповідальна за виконання та імплементацію дев'ятого такого документа, а саме Конвенції про торгівлю зерном 1995 року.

До складу МРЗ входять усі сторони Конвенції про торгівлю зерном 1995 року. На сьогодні це 26 держав та Європейський Союз, який представляє інтереси ще 28 країн. Україна, приєднавшись до КТЗ 1995 у липні 2010 року, автоматично стала учасницею організації [67].

Міжнародна рада з зерна виконує функції форуму зі співробітництва в питаннях торгівлі зерновими. Організація, зокрема, прагне зміцнювати міжнародне співробітництво у сфері торгівлі зерновими, сприяти розширенню, відкритості та справедливості в секторі зернових, робити внесок у забезпечення стабільності ринку зерна й у підвищенні рівня всесвітньої продовольчої безпеки. Зусилля для досягнення перелічених цілей направлені на активізацію транспарентності ринку за допомогою обміну інформацією, її аналізу та проведення консультацій. Основні функції МРЗ полягають у забезпеченні виконання й нагляду за дією МКЗ 1995, обговоренні поточних і прогнозованих подій на світовому ринку зерна, моніторингу змін у національній політиці у сфері зернових та їх наслідків для ринку, в розробленні та представленні проектів у країнах-членах на предмет фінансування за рахунок Спільного фонду для сировинних товарів [70].

Місцезнаходження МРЗ – місто Лондон. Щороку вона проводить дві регулярні сесії, як правило, в червні та грудні. Організація зазвичай приймає свої рішення через консенсус, хоча передбачена і процедура голосування. На першій сесії МРЗ присвоює кожному учасникові статус імпортера або експортера, виходячи з його середнього обсягу торгівлі зерном. Голова та Заступник Голови ради обираються щорічно з дотриманням принципу ротації між представниками учасників-експортерів та імпортерів. Сприяння у роботі МРЗ здійснює заснований нею Комітет з кон'юнктури ринку, який постійно спостерігає за всіма питаннями, що впливають на світове зернове господарство, й інформує членів про них. Діяльність МРЗ фінансується за рахунок щорічних внесків її учасників, які визначаються пропорційно їх частці у світовій торгівлі зерном [70].

У співробітництві з іншими міжурядовими організаціями МРЗ може вживати будь-яких заходів, необхідних для проведення консультацій або

співробітництва з Організацією Об'єднаних Націй, її органами й іншими спеціалізованими установами та міжурядовими організаціями, зокрема з Конференцією Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку, Продовольчою та сільськогосподарською організацією, Спільним фондом для сировинних товарів і Світовою продовольчою програмою [70].

МУЗ 1995 окремо закріплює за МРЗ повноваження щодо розгляду питання про можливі переговори стосовно нової міжнародної угоди чи конвенції з економічними положеннями. У разі виникнення такого питання МРЗ зобов'язана доповісти про нього членам і надати доцільні на її розсуд рекомендації з цього приводу [70].

Першою міжнародною організацією у сфері цукру стала заснована в 1937 році Міжнародна рада з цукру. Вона забезпечувала адміністрування трьох міжнародних угод щодо цієї сировини (1937, 1953 та 1958 років), доки не була замінена в 1968 році Міжнародною організацією з цукру, дія якої продовжувалась угодами 1973, 1977, 1984, 1987 та 1992 років.

Міжнародна організація з цукру (далі – МОЦ) є головним міжурядовим об'єднанням щодо цієї сировини зі штаб-квартирою в Лондоні. До її складу входять 87 держав (включаючи 28 країн-членів Європейського Союзу), які в сумі становлять 86% світового виробництва, 68% світового споживання, 94% світового експорту та 41% світового імпорту цукру [107]. Україна стала членом МОЦ у 1994 році з приєднанням до Міжнародної угоди про цукор 1992 року.

Діяльність МОЦ передусім направлена на зміцнення міжнародного співробітництва з питань світової економіки цукру через забезпечення форуму для міжурядових консультацій з метою покращення кон'юнктури світового ринку цукру, а також на сприяння торгівлі та підвищення споживання через збір і передавання інформації про стан світового ринку цукру [56].

Так, МОЦ забезпечує умови для обміну поглядами й досвідом на міжурядовому рівні між країнами, які є провідними світовими виробниками, споживачами та торговцями цукром і виступає в ролі центру зі збору та публікації статистичної інформації та досліджень з питань світового

виробництва, цін, експорту й імпорту, споживання і запасів цукру, а також податків на цю сировину. Організація здійснює суттєвий внесок у підвищення транспарентності ринку цукру за допомогою статистичної й аналітичної діяльності, а також через сприяння проведенню наукових досліджень і розробок з питань становища в економіці цукру й у поширенні результатів, одержаних у цій сфері. Вона проводить щорічні семінари з метою підвищення знань і розуміння світового ринку цукру та пов'язаних проблем [107].

Вищим органом МОЦ є Міжнародна рада з цукру, до складу якої входять усі учасники організації. Вона, як правило, проводить одну чергову сесію щорічно. Усі її рішення й рекомендації приймаються в принципі консенсусом, а за відсутності консенсусу – простою більшістю голосів. Підтримку в діяльності раді надають Адміністративний комітет та Комітет з оцінювання ринку, споживання та статистики цукру [56].

Комітет з оцінювання ринку, споживання та статистики цукру постійно вивчає питання, що стосуються світової економіки цукру, інформує учасників про результати своєї діяльності і з цією метою проводить засідання, як правило, два рази на рік. Він здійснює роботу з підготовки статистичних даних щодо цукру і проведення статистичного аналізу з питань виробництва, споживання й запасів цукру, міжнародної торгівлі цукром і цін на нього, а також щодо вивчення попиту на цукор, кон'юнктури ринку і факторів, що впливають на неї. Його діяльність дає можливість передбачати короткострокові й довгострокові перспективи розвитку ринку цукру та сприяє зацікавленим сторонам у вирішенні різноманітних питань і проблем цукрової галузі [56].

Міжнародна дослідницька група з джуту є міжурядовою організацією, створеною під егідою ЮНКТАД, яка здійснює свою діяльність як міжнародний сировинний орган у сфері джуту, кенафу та інших схожих видів деревини. Вона була заснована для посилення міжнародного співробітництва й пошуку розв'язання проблем, які виникають у даній сфері, а також з метою сприяння економічному розвитку країн-експортерів джуту та зміцнення їх зв'язків з державами-імпортерами. Міжнародна дослідницька група з джуту також

забезпечує виконання положень і здійснює нагляд за застосуванням Угоди про заснування Положення про Міжнародну дослідницьку групу з джуту 2001 року. Формально група існує з 27 квітня 2002 року. Її учасниками є Бангладеш, Індія та Європейський Союз, який представляє 27 держав-членів¹. На частку країн, що входять до групи, припадає близько 60% світової торгівлі джутом і продуктами з нього. Її штаб-квартира розміщена в міста Дака, Бангладеш [108, с. 2].

Міжнародна дослідницька група з джуту є правонаступницею Міжнародної організації з джуту, яка була заснована першою Міжнародною угодою з джуту та продуктах із джуту 1982 року й почала функціонувати з 1984 року. Окрім МУД 1982, організація також забезпечувала виконання другої міжнародної угоди щодо цієї сировини, припинивши своє існування разом із завершенням її дії в квітні 2000 року [109, с. 1-2].

Серед основних завдань, які стоять перед Міжнародною дослідницькою групою з джуту, слід виділити такі: встановлення ефективних рамок для міжнародного співробітництва, консультацій і політики розвитку між учасниками щодо актуальних аспектів світової економіки джуту; сприяння розширенню світової торгівлі джутом і продуктами з джуту через надання підтримки існуючим та розвиваючи нові ринки, включаючи запровадження нових продуктів із джуту; створення форуму для активної участі приватного сектору для розвитку сектору джуту; сприяння покращенню структурних умов у сфері джуту через покращення продуктивності та якості, а також упровадження нових технологій; забезпечення більшої прозорості міжнародного ринку джуту [108, с. 3].

Для досягнення своїх цілей Міжнародна дослідницька група з джуту виконує такі функції: розробляє необхідну стратегію для покращення світової економіки джуту; проводить консультації та здійснює обмін інформацією про міжнародний сектор джуту; ініціює, фінансує, здійснює моніторинг і забезпечує виконання проектів у даній галузі; отримує й поширює статистичні дані та

¹ Швейцарія хоча й була серед держав, які ратифікували Положення про групу, в 2002 році вийшла зі складу Міжнародної групи з дослідження джуту.

відомості про ринки джуту; проводить дослідження різноманітних аспектів світової економіки джуту та пов'язаних з ним питань; розглядає проблеми і труднощі, що виникають у міжнародній торгівлі цією сировиною [108, с. 4].

Міжнародна дослідницька група з свинцю та цинку була створена під егідою ЮНКТАД у 1959 році. Вона діє незалежно як автономна міжурядова організація в системі ООН. До її складу входять 29 держав і Європейський Союз, на частку яких припадає близько 80% світового виробництва та споживання свинцю й цинку [110].

Міжнародна дослідницька група з свинцю та цинку була заснована з метою сприяння проведенню регулярних міжурядових консультацій з питань міжнародної торгівлі свинцем і цинком, надання актуальної інформації та прогнозування змін попиту і пропозиції на ці види сировини на світових ринках, проведення спеціальних досліджень світової економіки свинцю й цинку, а також пошуку способів розв'язання проблем чи труднощів у цих галузях [110].

Основна роль групи полягає в забезпеченні прозорості на ринках свинцю і цинку в усьому світі. Це досягається за рахунок спрямування на ринки безперервного потоку інформації про розвиток попиту та пропозиції на свинець і цинк за допомогою щомісячних публікацій високоякісних статистичних даних та глибоких економічних досліджень. Група також організовує міжнародні семінари і конференції, на яких збираються представники промисловості й урядів з метою обговорення питань, що стосуються свинцю і цинку, а також інших секторів ринку кольорових металів [110].

Робота групи головним чином здійснюється чотирма комітетами: 1) Постійним комітетом, 2) Комітетом зі статистики і прогнозування, 3) Комітетом із проектів рудників і плавильних заводів і 4) Комітетом з економіки та питань навколишнього середовища. На чолі кожного комітету стоїть представник делегації однієї з країн-членів, який керує роботою програми. Голови комітетів подають звіти дослідницькій групі під час роботи офіційних нарад і сесій, які щорічно проходять у квітні й жовтні у штаб-квартирі організації в Лісабоні [110].

Міжнародна дослідницька група з нікелю – це автономна, міжурядова організація з місцезнаходженням у Лісабоні, заснована в 1990 році. До її складу входить 14 країн виробників і споживачів цієї сировини та Європейський Союз. Головними завданнями Міжнародної дослідницької групи з нікелю є сприяння тісному міжнародному співробітництву з питань, що стосуються нікелю, зокрема через покращення доступу й надання інформації щодо міжнародної економіки нікелю та забезпечення форуму для міжурядових консультацій у даній сфері. З цієї метою Міжнародна дослідницька група з нікелю: проводить постійний моніторинг світової економіки нікелю та її тенденцій, особливо через створення, забезпечення роботи й оновлення статистичної бази щодо виробництва, споживання, торгівлі, запасів і вартості цієї сировини; сприяє проведенню між державами-членами консультацій та обміну відповідною інформацією; регулярно проводить економічні аналізи й дослідження ринків нікелю; приділяє увагу екологічним аспектам; розглядає проблеми та труднощі, що виникають у сфері нікелю [111].

Міжнародна дослідницька група з міді – це заснована в 1992 році зі штаб-квартирою в Лісабоні міждержавна сировинна організація, коло повноважень якої встановлюється міжнародною угодою. Вона є єдиним багатостороннім інститутом, що займається питаннями виробництва, споживання й торгівлі міддю. Її діяльність, проекти та публікації висвітлюють широкий спектр питань, сфокусованих на прозорості ринку, доступі на ринок і забезпеченні сталого розвитку. До неї входять 23 держави та Європейський Союз, які разом становлять близько 80% світового виробництва та 84% світового споживання міді [112].

Завданням Міжнародної дослідницької групи з міді є забезпечення активного міжнародного співробітництва з питань, що стосуються міді, зокрема, через підвищення якості наявної інформації про міжнародну економіку міді, а також через створення форуму для міжурядових консультацій щодо цієї сировини [112].

У цьому зв'язку Міжнародна дослідницька група з міді виконує такі функції: сприяє посиленому співробітництву з питань, пов'язаних з міддю, і забезпечує організацію форуму, в якому можуть проводитися урядові консультації з міді між усіма учасниками ринку, як виробниками, так і споживачами; створює умови для розгляду загальних проблем, встановлення відкритого діалогу та здійснення вільного обміну інформацією; забезпечує досягнення більшої ринкової прозорості через надання більш повної, достовірної та постійно оновлюваної статистики, а також через проведення спеціальних досліджень [112].

Міжнародна дослідницька група з міді провадить свою діяльність у чотирьох основних сферах (статистика, довкілля, здоров'я, економіка), а також виступає в ролі міжнародної сировинної організації з міді у Спільному фонді для сировинних товарів [112].

Окрім міжнародних сировинних організацій та міжнародних груп з дослідження, сформованих за результатами конференцій ООН у межах міжнародних товарних угод, існують й інші міжурядові органи з сировинних товарів з особливим предметом відання. До них, зокрема, належать Міжнародний консультативний комітет з бавовни, Міжнародна мережа з бамбуку та ротангу, а також Міжнародна організація з виноградарства та виноробства.

Міжнародний консультативний комітет з бавовни являє собою асоціацію урядів країн, що займаються виробництвом бавовни, її споживанням або торгівлею. Він діє як міжнародний сировинний орган з бавовни та бавовняних виробів. Комітет був заснований на Міжнародній нараді з бавовни у Вашингтоні в 1939 році десятима країнами-виробниками для обговорення проблем надлишкового виробництва, накопичення запасів і падіння цін на цю сировину. Його основна мета полягала в прийнятті узгоджених міжнародних заходів для уникнення хаотичного розвитку світової економіки бавовни. Спочатку членство в комітеті було обмежене країнами-виробниками бавовни, але потім воно було відкрите для будь-яких інших членів Організації Об'єднаних Націй, зацікавлених

у виробництві, експорті або імпорті бавовни. Нині в нього входять 43 члени, серед яких є всі п'ять провідних країн-експортерів бавовни [102, с. 8].

Завдання Міжнародного консультативного комітету з бавовни – надавати урядам сприяння у побудові здорової світової економіки бавовни. Його мандат насамперед передбачає моніторинг стану світового ринку бавовни та забезпечення міжнародного співробітництва в секторі бавовни. Поряд з цим він сприяє наданню інформації та приверненню уваги до проблем, що виникають в економіці бавовни. У зв'язку з цим Міжнародний консультативний комітет з бавовни: надає статистичні дані та виявляє зміни, що відбуваються у структурі світового ринку бавовни; виконує функції координаційного центру з технічної інформації про бавовну і бавовняні вироби; слугує форумом для проведення обговорень; представляє міжнародну індустрію бавовни в установах системи ООН та інших міжнародних організаціях; курує проекти на предмет їх фінансування за рахунок коштів Спільного фонду для сировинних товарів (за період діяльності фонду з початку 1990-х років було надано сприяння в реалізації 22 проектів з бавовни на загальну суму 70 млн дол. США) [113].

Міжнародна мережа з бамбуку та ротангу – це незалежна міжурядова організація зі штаб-квартирою в Пекіні, заснована в 1997 році на підставі міжнародного договору, депонованого в ООН. До її складу входять 40 країн-членів. Усі вони, за винятком Канади, є виробниками бамбука і/або ротангу. Хоча Міжнародна мережа з бамбуку та ротангу має статус міжурядової організації з 1997 року, її діяльність як мережі почалася ще в 1993 році. Головна мета мережі – виробляти й упроваджувати в життя новаторські рішення в галузі боротьби з бідністю та екологічної стійкості за допомогою застосування бамбука й ротангу. Згідно з оцінками, близько 1,5 млрд людей прямо або опосередковано залежать від економіки бамбука, тому його використання з метою торгівлі відіграє ключову роль для бідних жителів сільських районів у тропіках і субтропіках [114].

У цьому зв'язку діяльність Міжнародної мережі з бамбуку та ротангу спрямована на нарощування вкладу бамбука і ротангу в життєзабезпечення

сільських районів у рамках раціонального використання природних ресурсів. Її стратегічні цілі передбачають боротьбу з бідністю, збереження природного середовища та біорізноманіття, налагодження більш справедливої торгівлі та формування розширеної мережі зацікавлених сторін. Для досягнення цих завдань Міжнародна мережа з бамбуку та ротангу надає підтримку стратегічним й адаптивним науково-дослідним і дослідно-конструкторським розробкам, поширює знання про методи, за допомогою яких бамбук і ротанг можуть сприяти боротьбі з бідністю й раціональному використанню природних ресурсів, полегшує проведення заходів у галузі розвитку за допомогою торгової політики, ведення статистики, розроблення стандартів і здійснення безпосередніх заходів на рівні громад [115].

Міжнародна організація з виноградарства та виноробства, яка прийшла на зміну Міжнародному бюро з виноградарства і виноробства, створеному на основі міжнародної угоди 1924 року, була заснована в Парижі угодою від 3 квітня 2001 року. Міжнародна організація з виноградарства та виноробства – міжурядова організація науково-технічного характеру, що займається питаннями виноградарства, виноробства, виробництва напоїв на основі вина, столових сортів винограду, родзинок та інших продуктів на основі винограду. До її складу входять 46 країн [116].

Цілями Міжнародної організації з виноградарства та виноробства є: інформування її членів про заходи, за допомогою яких можуть бути взяті до уваги інтереси виробників, споживачів та інших зацікавлених сторін; надання допомоги іншим міжнародним організаціям, особливо тим, які займаються питаннями стандартизації; сприяння міжнародній гармонізації існуючих видів практики і стандартів та розроблення нових міжнародних стандартів [116].

Діяльність Міжнародної організації з виноградарства та виноробства охоплює питання в таких сферах: гармонізації, стандартизації, взаємного визнання; співробітництва, кооперації та міжнародного посередництва; дослідницької роботи і наукового моніторингу; виноградарства і сортів виноградних культур; виноробної практики й методів аналізу; маркетингу і

споживчої інформації; захисту географічних позначень; здоров'я споживачів і безпеки харчової продукції; спадщини, культури, історії й навколишнього середовища; професійної підготовки та комунікації [102, с. 9-10].

2.3.2. Міжурядові групи з сировинних товарів та інші міжнародні сировинні органи

Міжурядові групи (далі – МУГ) ФАО з окремих сировинних товарів були засновані Комітетом з проблем сировинних товарів ФАО (далі – КСТ) у період з 1955 по 1970 рік у зв'язку з виникненням серйозних проблем на відповідних ринках сировинних товарів та на основі висновків щодо необхідності й доцільності створення таких органів. На даний період припало створення таких МУГ: з рису (1955 рік), какао (1956 рік), зернових (1957 рік), цитрусових (1959 рік), джуту, кенафу та споріднених волокон (1963 рік), насіння олійних культур, рослинних олій і жирів (1965 рік), бананів (1965 рік), жорстких волокон (1966 рік), вин і продукції виноробства (1968 рік), чаю (1969 рік), м'ясних продуктів (1970 рік) [117, с. 3-4].

У перші роки своєї діяльності МУГ займались питаннями стабілізації відповідних світових сировинних ринків. Робота деяких із них згодом зумовила заснування низки міжнародних організацій, зокрема з какао та джуту. На тому чи іншому етапі свого розвитку групи виконували підготовчу функцію, розробляючи проекти міжнародних товарних угод. Крім того, вони оцінювали ситуацію у світовій торгівлі сировинними товарами та здійснювали аналіз перспектив стабілізаційних заходів. Крім того, МУГ являли собою постійно діючі платформи для проведення міжурядових дискусій про умови та проблеми сировинних ринків [117, с. 4-5].

Сьогодні продовжує існувати дев'ять МУГ: з зернових; з рису; з олійних, олій і жирів; з м'яса і молочних продуктів; з бананів і тропічних фруктів; з плодів цитрусових; з чаю; з жорстких волокон; а також з джуту, кенафу та споріднених волокон [118, с. 2].

Основними завданнями перелічених МУГ сьогодні є розроблення глобальних стратегій щодо конкретних сировинних товарів та розвитку відповідних ринків. Окрім цього, вони відповідають за ініціювання, визначення пріоритетності та представлення дослідницьких проєктів і проєктів розвитку товарно-сировинних ринків Спільному фонду для сировинних товарів з метою фінансування, а також здійснення нагляду за ходом реалізації таких проєктів [117, с. 7-8].

Важливою частиною діяльності МУГ є підвищення транспарентності ринків та оцінка короткострокових і довгострокових перспектив розвитку. Інформаційна функція надає базову підтримку багатьом підприємствам відповідних галузей і спрямована на зміцнення міжнародної торгівлі та підвищення загальної ефективності сировинних ринків [117, с. 9].

Заснована КСТ у 1999 році **МУГ з бананів і тропічних фруктів** прийшла на зміну колишньої Міжурядової групи з бананів. Її цілями є: виконання функцій форуму для проведення консультацій; надання статистики та інформації; вивчення можливостей підвищення світового споживання; ефективність і соціальні аспекти галузі; економічні проблеми відповідних виробничо-збутових ланцюжків. На частку держав-членів цієї групи припадає 98% всього світового експорту та 67% імпорту бананів, 67% експорту та 81% імпорту тропічних фруктів [117, с. 9].

МУГ з цитрусових була заснована КСТ в 1959 році на дворічний термін, який у 1965 році був продовжений на невизначений час. Її основна мета – вивчати проблеми, які в довгостроковій перспективі впливають на баланс між виробництвом і споживанням, а також проблеми, пов'язані з тим, що плоди цитрусових є швидкопсувним товаром [102, с. 10-12]. На частку держав-членів цієї групи припадає 89% всього світового експорту та 65% імпорту цитрусових [117, с. 10].

МУГ з зернових була заснована КСТ у 1957 році. Її мета полягає в розгляді питань, що стосуються всіх зернових культур, крім рису, включаючи аналіз національної політики в галузі виробництва зернових і її міжнародних наслідків,

а також у дослідженні виробництва, споживання й торгівлі зерновими. На частку держав-членів цієї групи припадає 79% усього світового експорту та 53% імпорту зернових [117, с. 10].

МУГ з жорстких волокон заснована КСТ в 1966 році. Її мета полягає в тому, щоб служити форумом для проведення консультацій і досліджень з економіки абаки, сизалю та мексиканської пеньки, а також інших жорстких волокон; вивчати питання вдосконалення видів ринкової практики та причин дисбалансу між виробництвом і споживанням.

МУГ з джуту, кенафу та споріднених волокон була заснована КСТ у 1963 році, щоб забезпечувати форум для консультацій і досліджень з економіки джуту, кенафу та споріднених волокон. Її мета полягає головним чином у вивченні питань удосконалення видів ринкової практики та причин дисбалансу між виробництвом і споживанням. На частку держав-членів цієї групи припадає 97% усього світового експорту та 26% імпорту відповідних видів сировини [117, с. 9].

МУГ з м'яса і молочних продуктів заснована КСТ у 1970 році під початковою назвою Дослідницька група з м'яса. Основними цілями її діяльності є: забезпечення форуму для консультацій і досліджень; аналіз програм з нарощування виробництва м'яса; аналіз коротко-, середньо- і довгострокових перспектив; обмін інформацією про методи вдосконалення виробництва в умовах суворого дотримання гігієнічних вимог до м'яса та ветеринарно-санітарних норм; інформування компетентних органів про масштаби та гостроту виявленої проблеми. На частку держав-членів цієї групи припадає 79% всього світового експорту та 79% імпорту м'яса, і 91% експорту та 76% імпорту молочних продуктів [117, с. 10].

МУГ з олійного насіння, рослинних олій і жирів заснована КСТ у 1965 році. Ця група прийшла на зміну Групі з кокосового горіха і кокосових продуктів, до кола ведення якої були включені олійні насіння, олії і жири. Її мета – служити форумом для досліджень та консультацій, виявляти специфічні проблеми, які потребують прийняття короткострокових заходів, і розглядати

заходи, які можуть сприяти вирішенню середньо- і довгострокових проблем. На частку держав-членів цієї групи припадає по 88% всього світового експорту та імпорту [117, с. 10].

МУГ з рису заснована КСТ в 1955 році і спочатку називалася Консультативним підкомітетом з економічних аспектів рису, а потім – Дослідницькою групою з рису. Її основна мета – забезпечувати форум для консультацій, приділяючи особливу увагу будь-яким специфічним труднощам, які існують або можуть виникнути у сфері міжнародної торгівлі рисом [102, с. 10-12]. На частку держав-членів цієї групи припадає 83% всього світового експорту та 65% імпорту рису [117, с. 10].

МУГ з чаю заснована КСТ в 1969 році як Консультативний комітет з чаю після серії спеціальних міжурядових консультацій під егідою ФАО, що проводилися з 1965 року, і надзвичайної наради країн-експортерів чаю в 1969 році. У 1971 році назва цього органу була змінена на нинішню – Міжурядова група з чаю. Вона є форумом для проведення міжурядових консультацій щодо чайної галузі. Ця група проводить постійний огляд коротко- і довгострокових змін; аналізує структуру ринку і питання нарощування споживання чаю; розглядає міжнародні заходи; виробляє пропозиції для урядів [102, с. 10-12]. На частку держав-членів цієї групи припадає 78% усього світового експорту та 50% імпорту чаю [117, с. 9].

Консультативний підкомітет з реалізації надлишків був заснований КСТ у 1954 році як допоміжний орган для здійснення моніторингу міжнародних поставок надлишків сільськогосподарської сировини, що використовуються як продовольча допомога з метою мінімізації шкідливого впливу таких поставок на комерційні поставки та сільськогосподарське виробництво [119].

Діяльність Консультативного підкомітету з реалізації надлишків відповідно до його предмета відання спрямована на постійне відстеження динаміки реалізації надлишків сільськогосподарських товарів; надання країнам-членам допомоги в розробленні відповідних способів реалізації надлишків; забезпечення форуму для консультацій і повідомлень про вжиті країнами-членами заходи в

галузі продовольчої допомоги. Наради підкомітету проводяться приблизно чотири рази на рік у Вашингтоні [119].

Статусом міжнародних організацій з сировинних товарів були також наділені два підкомітети Комітету з рибного господарства (далі – КРГ): 1) підкомітет з торгівлі рибою та 2) підкомітет з аквакультури, що також є допоміжним органом Ради ФАО. Як і міжурядові групи, підкомітети КРГ не мають окремих структур членства. Їх учасниками можуть стати всі країни-члени ФАО та її асоційовані члени, а також зацікавлені країни, які не є членами ФАО, однак входять до ООН або її спеціалізованих установ. Вони не мають окремих рад і зазвичай проводять наради раз на два роки, як і органи, що їх створили, – КСТ і КРГ, з можливістю проведення міжсесійних нарад [102, с. 10].

Підкомітет КРГ з торгівлі рибою заснований КРГ в 1985 році. Він забезпечує форум для проведення консультацій з технічних і економічних аспектів міжнародної торгівлі рибою та рибопродуктами. Його діяльність включає огляди стану та прогнозування динаміки основних видів рибної продукції; обговорення проблем у галузі торгівлі рибою та їх можливих рішень; обговорення заходів з розвитку міжнародної торгівлі; рекомендації щодо просування міжнародних стандартів якості й гармонізації процедур контролю та перевірки якості; рекомендації щодо розвитку рибного господарства [120].

Підкомітет КРГ з аквакультури заснований КРГ в 2001 році. Він виконує функції форуму для проведення консультацій та обговорень з аквакультури і дає КРГ рекомендації з технічних і стратегічних питань у сфері аквакультури. Підкомітет обговорює основні аспекти світового розвитку аквакультури, виявляє питання, що вимагають вжиття заходів для нарощування вкладу аквакультури у продовольчу безпеку, економічний розвиток і боротьбу з бідністю, дає рекомендації щодо прийняття міжнародних заходів для задоволення потреб у розвитку аквакультури, надає рекомендації з проведення технічних оглядів [121].

Окрім перерахованих вище міжнародних сировинних організацій, груп та підкомітетів, існує кілька інших міжурядових утворень, що займаються сировинними питаннями. Свою діяльність вони здійснюють у формі проведення

досліджень, аналізів, складання коротко-, середньо- й довгострокових прогнозів, публікації інформаційних та аналітичних документів і матеріалів, підготовки доповідей. Серед них слід виділити Відділ торгівлі і ринків ФАО, Спеціальну групу ЮНКТАД з сировинних товарів, Групу з перспектив розвитку Світового банку та Департамент торгівлі й сільського господарства Організації Економічного Співробітництва та Розвитку [102, с. 11-14].

Отже, коло обов'язків дев'яти нині існуючих МУГ і підкомітетів має багато спільних рис, які в основному зводяться до того, що вони слугують платформою для міжурядових консультацій та обміну інформацією з усіх аспектів сировинних товарів, які перебувають у їх віданні, включаючи виробництво, споживання, торгівлю, управління запасами і ціноутворення. Групи також проводять аналіз національної та міжнародної політики і вивчають її вплив на ситуацію на ринках. У цілому, сфера відповідальності та повноважень МУГ вирізняється достатньою гнучкістю, що дає змогу вносити необхідні корективи в їх роботу у відповідь на зміни, що відбуваються на світових товарних ринках або в політиках окремих країн, і вживати при цьому заходів, які мають інтерес для країн, що розвиваються.

Міжурядові групи з сировинних товарів, безперечно, є важливим елементом сучасного інституційного механізму торгівлі сировинними товарами й однією з ключових складових економіки світових сировинних ринків, ініціюючи та здійснюючи різноманітні заходи, спрямовані на підвищення відкритості й ефективності світових ринків сировинних товарів, на підтримку розвитку товарних ресурсів, а також на сприяння дієвим і скоординованим заходам у сировинних галузях.

Висновки до розділу 2

Із проведеного вище аналізу основних видів міжнародних товарних угод і сучасного інституційного механізму у сфері сировинних товарів можна зробити такі висновки.

У науковій літературі практично зовсім не приділено уваги класифікації міжнародних товарних угод. Більшість дослідників, переважно іноземних, розрізняють такі угоди лише за основними механізмами їх дії й не надають цьому питанню ґрунтовного теоретичного розвитку. Тому, проаналізувавши зміст, характерні особливості та принципи функціонування основних міжнародних товарних угод, можна запропонувати таку їх загальну класифікацію.

Найбільш доцільним видається поділ усіх міжнародних товарних угод на три великі групи:

1) Міжнародні товарні угоди, які містили економічні положення, або так звані **стабілізаційні угоди**. Сюди належать усі товарні угоди, які прямо втручались на світові сировинні ринки й безпосередньо впливали на ціни, обсяги виробництва та експорт тієї чи іншої сировини, насамперед через запровадження конкретних економічних механізмів, як-то експортні квоти чи буферні запаси.

У свою чергу, стабілізаційні угоди раціонально поділити ще на чотири підгрупи залежно від методів регулювання, які вони передбачали: 1) буферні, 2) зі встановлення експортних квот, 3) багатосторонні контракти та 4) змішані.

Буферними угодами є міжнародні товарні угоди, єдиним механізмом втручання на ринок які передбачали створення та функціонування буферного запасу. До цієї підгрупи слід віднести три міжнародні угоди про натуральний каучук, а саме 1979, 1987 та 1995 років.

Угодами зі встановлення експортних квот необхідно вважати міжнародні товарні угоди, які у своїй дії покладалися виключно на запровадження для їхніх учасників квот на експорт тієї чи іншої сировини. До цього підвиду стабілізаційних угод входять чотири міжнародні угоди про каву – 1962, 1968, 1976 та 1983 років.

Єдиним прикладом *багатосторонніх контрактів* у міжнародно-правовому регулюванні торгівлі сировинними товарами є міжнародні угоди щодо пшениці. Цей підвид стабілізаційних угод включає п'ять міжнародних угод про пшеницю

(1949, 1953, 1956, 1959 та 1962 років), а також Конвенцію про торгівлю пшеницею 1967 року.

Що ж до *змішаних* стабілізаційних угод, то ними відповідно є всі інші міжнародні товарні угоди з економічними положеннями, інструментарій яких включав два або більше з перелічених вище регулятивних механізмів. Поєднання функціонування буферного запасу з установленням експортних квот мало місце в міжнародних угодах за такими видами сировини, як цукор, какао, олово.

2) **Адміністративні міжнародні товарні угоди** – це міжнародні угоди без економічних положень, основними завданнями яких є створення правової бази для функціонування відповідних міжнародних організацій, забезпечення форуму для міжурядових консультацій і переговорів щодо окремих видів сировини, посилення співробітництва між державами, збір та поширення статистичної інформації й аналітичних даних, а також розроблення й упровадження різноманітних проектів. Характерною особливістю цієї категорії міжнародних товарних угод є те, що всі вони раніше були стабілізаційними угодами, однак перетворювались в адміністративні із втратою на тому чи іншому етапі свого розвитку економічних положень. Адміністративними є Міжнародна угода про цукор 1992 року, Конвенція про торгівлю зерном 1995 року, Міжнародна угода про каву 2007 року, Міжнародна угода про какао 2010 року.

3) Головною метою **угод щодо заходів розвитку** є передусім сприяння стійкому розвитку галузей виробництва, оптимізація переробки і збуту сировини, заохочення збільшення споживання, зміцнення експортного потенціалу країн-виробників, забезпечення контролю над якістю продукції, загострення уваги на екологічних аспектах. До угод щодо заходів розвитку належать п'ять міжнародних угод щодо оливок (1956, 1963, 1979, 1986 і 2005 років) і три міжнародні угоди про тропічну деревину (1983, 1994 та 2006 років). Характерно, що жодна з перелічених угод ніколи не містила ніяких економічних положень, а з самого початку своїм пріоритетним завданням мала саме сталий розвиток промисловості та інші вказані вище заходи.

Така класифікація видається найбільш обґрунтованою та практичною з огляду на природу й особливості розглянутих у даному дослідженні міжнародних товарних угод.

Що ж стосується інституційного механізму торгівлі сировинними товарами, то тут насамперед варто відзначити розгалужену й багаторівневу систему його структурних елементів, яка складається із шести міжнародних сировинних організацій, п'яти міжнародних груп з дослідження окремих видів сировини, дев'яти міжурядових груп ФАО, а також кількох інших утворень. Кожна з них, будучи незалежним і самостійним міжурядовим органом, має свій відповідний предмет відання, структуру та правила процедури.

Примітно, що всі міжнародні сировинні організації, які були створені для регулювання здійснення відповідних міжнародних товарних угод, є досить однотипними. Усі вони мають практично ідентичну структуру та систему управління й керівних органів, наділені схожим обсягом повноважень і виконують по суті аналогічні функції, забезпечуючи при цьому досягнення однакових за змістом та спрямуванням завдань. Кожна з них має в основному адміністративний характер, слугуючи форумом з питань багатостороннього співробітництва та консультацій між виробниками та споживачами, забезпечуючи збір, обробку й поширення необхідної інформації, а також розробляючи і втілюючи в життя різноманітні проекти у відповідних сировинних галузях.

Міжнародні групи з дослідження окремих видів сировини прийшли на зміну ліквідованим міжнародним організаціям у відповідних сферах, як у випадку з каучуком та джутом, або були створені для сприяння торгівлі відповідними видами сировини, як у сфері свинцю, цинку, нікелю та міді. За своїм статусом вони є самостійними міжнародними утвореннями та мають повну міжнародну правосуб'єктність. Правовою основою їхньої діяльності слугують положення про групи та правила процедури. Як і міжнародні сировинні організації, вони призначають керівні органи, мають секретаріати та створюють відповідні комітети.

Дещо менш інституціоналізованими є міжурядові групи із сировинних товарів, а також міжнародні консультативні комітети і підкомітети. На відміну від міжнародних сировинних організацій і груп з дослідження окремих видів сировини вони не мають статусу міжнародної правосуб'єктності, а коло їхніх повноважень є значно вужчим. Ці утворення заведено називати параорганізаціями чи квазіорганізаціями. Разом з тим вони є невід'ємною складовою сучасного інституційного механізму регулювання торгівлі сировинними товарами й виконують свою важливу роль у відповідних сировинних галузях.

Діючі сьогодні адміністративні міжнародні товарні угоди та угоди щодо заходів розвитку разом з міжнародними сировинними організаціями, групами дослідження, міжурядовими групами із сировинних товарів, а також міжнародними консультативними комітетами і підкомітетами роблять вагомий внесок у підтримку й підвищення рівня короткострокової та довгострокової прозорості світових товарних ринків, сприянні лібералізації торгівлі й покращенні доступу до цих ринків, стимулюванні розширення їх меж та диверсифікації експорту, пошуку та вивчення придатних для використання ринкових систем для зменшення волатильності міжнародної торгівлі сировинними товарами, а також стимулюванні застосування новітніх технологій та розробок.

РОЗДІЛ 3 МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ СИРОВИННИМИ ТОВАРАМИ

3.1. Особливості участі України у Міжнародній угоді про цукор 1992 року

Цукор, відіграючи вагомий роль в економіці та розвитку України, є стратегічним сільськогосподарським продуктом для країни. У 2010 році прибуток від цієї галузі становив близько 1,2% від загального обсягу внутрішнього валового продукту. Національна цукрова промисловість має величезне значення і для добре розвиненого кондитерського сектору, який також є чималим наповнювачем державного бюджету. Крім того, цукор – важливий харчовий продукт, середній показник споживання якого на душу населення становить більше 40 кг на рік. Насамкінець помітним є внесок цукрової промисловості й у трудовому секторі, адже вона забезпечує робочими місцями близько 300 тисяч українців [122, с. 1].

Україна успадкувала від колишнього СРСР величезну цукрову промисловість із майже 200 цукровими заводами, які на початку 1990-х років виробляли понад 5 млн т бурякового цукру на рік [123, с. 216]. Сьогодні ця цифра є значно меншою та становить близько 1,7 млн т на рік. Незважаючи на таке відчутне зниження обсягів виробництва, Україна в 2011 році все одно була другим найбільшим виробником цієї сировини в Східній Європі, поступаючись лише Російській Федерації та випереджаючи за цим показником такі країни, як Польща, Чехія та Угорщина [122, с. v].

У глобальному масштабі на частку України припадає біля 5% світового виробництва бурякового цукру та близько 0,9% всього світового виробництва цукру, включаючи тростинний [124, с. 4]. Нині наша держава не є надто важливим учасником міжнародної торгівлі цією сировиною порівняно з її колишньою позицією, яку вона займала одразу після здобуття незалежності. У

2010 році Україна посідала 61-ше місце у світовому імпорті білого цукру, 48-ме – в імпорті білого цукру, а також 22-ге – в імпорті тростинного цукру [122, с. 2].

На середину 1990-х років Україна ще експортувала близько 1,5 млн т рафінованого цукру щорічно до сусідніх держав. Однак виключення цукру з Угоди про вільну торгівлю з Російською Федерацією 1993 року, а також вжиття протекціоністських заходів іншими традиційними торговельними партнерами в галузі цукру з метою захисту своїх національних цукрових промисловостей негативно позначились на обсязі експорту цієї сировини Україною. Разом з тим вона час від часу все ж таки є чистим експортером цукру, залежно від обсягів внутрішньодержавних поставок і попиту на експортних ринках у певний маркетинговий рік. Наприклад, у 2011/2012 маркетинговому році Україна виступала загальним експортером білого цукру з чистим торговим балансом 150 тис т, тоді як у попередні три маркетингові роки вона була імпортером. У цілому зазвичай поточне внутрішнє виробництво бурякового цукру не здатне повною мірою задовольнити внутрішній попит, що автоматично відносить Україну до чистих імпортерів цукру¹ [122, с. x-xi].

Враховуючи значення цукру і цукрової промисловості для України, а також зважаючи на місце, яке вона займала у світовому виробництві та міжнародній торгівлі цією сировиною на початку 1990-х років, зрозуміло, що саме спонукало країну приєднатись до Міжнародної угоди про цукор². Закон України «Про приєднання України до Міжнародної угоди про цукор 1992 року» був прийнятий 22 вересня 1994 року і вступив у силу 15 жовтня 1994 року. Міжнародна угода про цукор 1992 набула чинності для України 28 жовтня 1994 року, після здачі на зберігання депозитарію відповідного документа про приєднання [56].

Приєднання України до МУЦ 1992 привело, у свою чергу, до вступу країни до Міжнародної організації з цукру, а також до участі в її головних органах.

¹ Якщо до загального експорту України додати також цукор, який постачається за кордон у вигляді кондитерських виробів, на виробництво яких загалом витрачається близько 24% національного цукру, то Україна має позитивне торговельне сальдо цієї сировини [122, с. 47].

² В угоді термін «цукор» означає цукор у будь-якому з його прийнятих у торгівлі видів, отриманих із цукрової тростини чи цукрових буряків, включаючи харчову мелясу й мелясу вищих сортів, сиропи та будь-які інші види рідкого цукру, однак не включає кінцевих меляси чи низькосортних видів нецентрифугованого цукру, виробленого примітивними методами [56].

Україна стала учасницею МОЦ згідно зі ст. 4 МУЦ 1992, яка передбачає, що кожна сторона угоди є учасником організації. Оскільки згідно зі ст. 7 та ст. 33 МУЦ 1992 до складу Міжнародної ради з цукру, який є вищим органом МОЦ, і Комітету з оцінювання ринку, споживання та статистики цукру входять усі учасники організації, Україна теж стала членом ради й комітету відповідно. Крім того, як країна, що робить найбільші фінансові внески, Україна отримала право участі в Адміністративному комітеті¹ [56].

Особливості участі України в МУЦ 1992 та МОЦ впливають з характеру самої угоди та обсягу повноважень організації. Оскільки даний документ не містить економічних положень та є адміністративним за своєю природою, він не накладає на Україну якихось жорстких зобов'язань і не передбачає жодних обмежень чи втручання в національну цукрову промисловість.

Найяскравіше МУЦ 1992 характеризують її цілі, які є надзвичайно загальними й суто декларативними. Вони, зокрема, включають забезпечення розширення міжнародного співробітництва у сфері світового ринку цукру і пов'язаних з цим питань, забезпечення форуму для міжурядових консультацій з питань цукру і способів поліпшення становища у світовій економіці цукру, сприяння розвитку торгівлі через збирання й надання інформації про стан на світовому ринку цукру та інших підсолоджувальних речовин, а також сприяння підвищенню попиту на цукор, особливо для використання з нетрадиційною метою [56]. Як видно з наведеного переліку завдань, МУЦ 1992 не спрямована на стабілізацію цін на цукор, регулювання імпорту, експорту, виробництва чи на здійснення інших конкретних кроків, які могли б позначитись на світовій торгівлі цією сировиною або суттєво впливати на цукрову галузь України.

Приєднавшись до МУЦ 1992 та ставши членом МОЦ, Україна отримала ряд переваг, насамперед інформаційного та іншого характеру. Членство в угоді, зокрема, забезпечило країні безкоштовний доступ до публікацій МОЦ і надало право участі в заходах, що проводяться організацією. Серед основних видань, які

¹ Відповідно до ст. 18 МУЦ 1992 Адміністративний комітет складається з 18 членів. Десять із них у принципі є десятима учасниками, що роблять найбільші фінансові внески кожного року, тоді як вісім членів обираються з решти учасників Міжнародної ради з цукру [56].

отримує Україна, слід відзначити щорічники МОЦ з цукру й етанолу, статистичний бюлетень, щомісячні звіти та прес-релізи, дослідження Комітету з оцінювання ринку, споживання та статистики цукру (шість на рік), щоквартальний огляд ринку, світовий баланс цукру, дослідження СОР та інші матеріали. Крім того, представники України можуть брати участь у семінарах, робочих зустрічах і засіданнях Міжнародної організації з цукру [125].

Участь України в МУЦ 1992 та членство в МОЦ несе для країни також низку непрямих переваг, які матимуть позитивний вплив на формування політики у сфері цукру та підвищення продуктивності й розвитку цукрової промисловості. Насамперед як член МОЦ Україна забезпечується інформацією про ринки й аналітичними оглядами ринків, підготовленими визначними аналітиками і фахівцями у цій сфері, які містять незалежну та об'єктивну точку зору і слугують підвищенню транспарентності ринків. Оскільки МОЦ є єдиним світовим форумом для дискусій та обговорення торговельної політики й інших пов'язаних питань у сфері цукру на міжурядовому рівні, вона надає своїм членам доступ до ноу-хау та досвіду, отриманого іншими державами в реструктуризації своїх національних цукрових економік. Будучи учасницею МУЦ 1992 та МОЦ, Україна отримує можливість наряду контактувати з представниками приватного сектору та офіційними особами, відповідальними за прийняття рішень і формування політики у сфері цукру інших країн. Насамкінець, Спільний фонд для сировинних товарів здійснює фінансування проектів виключно держав-членів МОЦ, надаючи їм кошти наряду або через організацію [125].

Важливим є й той факт, що членство в МУЦ 1992 та МОЦ зміцнює міжнародний авторитет і збільшує вплив України у світовій економіці цукру, а також сприяє підвищенню прозорості та інвестиційної привабливості національної цукрової промисловості.

Загальні зобов'язання сторін закріплені в Главі VIII МУЦ 1992. Так, відповідно до ст. 28 угоди учасники зобов'язуються вживати заходів, що необхідні для виконання ними своїх зобов'язань за даною угодою, і повною

мірою співробітничати один з одним задля досягнення викладених у ній цілей [56].

Глава VIII МУЦ 1992 також містить норми, що регулюють умови праці. Згідно зі ст. 29 учасники забезпечують дотримання справедливих норм, що регулюють умови праці в цукровій промисловості та, в міру можливостей, прагнуть підвищити рівень життя сільськогосподарських і промислових працівників, зайнятих у різних галузях виробництва цукру, а також таких, які займаються вирощуванням цукрової тростини та цукрових буряків [56].

Стаття 30 є ще однією статтею, яка входить до Глави VIII МУЦ 1992. Вона, зокрема, регулює екологічні аспекти. Відповідно до її положень учасники приділяють належну увагу екологічним аспектам на всіх етапах виробництва цукру [56].

І, нарешті, ст. 31, яка є останньою статтею Глави VIII МУЦ 1992, стосується фінансових зобов'язань учасників. Вона передбачає, що фінансові зобов'язання кожного учасника перед МОЦ та перед іншими учасниками обмежуються їхніми зобов'язаннями, що стосуються внесків у адміністративні бюджети, затверджені Міжнародною радою з цукру за даною угодою [56].

Стаття 32 МУЦ 1992, яка стосується інформації й дослідження, теж встановлює певні зобов'язання сторін. Ця стаття, зокрема, передбачає, що МОЦ виступає в ролі центру зі збору та публікації статистичної інформації й досліджень з питань світового виробництва, цін, експорту та імпорту, споживання і запасів цукру (включаючи відповідно цукор-сирець і рафінований цукор) та інших підсолоджувальних речовин, а також податків на цукор та інші підсолоджувальні речовини. У зв'язку з цим учасники угоди зобов'язуються подавати у визначений термін усі наявні статистичні дані та інформацію, необхідну для здійснення організацією її функцій за даною угодою [56].

Отже, як видно із загальних зобов'язань, закріплених МУЦ 1992, приєднавшись до угоди Україна зобов'язалась підтримувати співробітництво з іншими сторонами угоди, сприяти досягненню її цілей, вживати відповідних заходів, спрямованих на поліпшення умов праці в національній цукровій

промисловості, стежити за дотриманням екологічних вимог у процесі виробництва та переробки цукру, надавати необхідну інформацію і статистичні дані, а також сплачувати внески за участь у МУЦ 1992 і членство в МОЦ.

Питання сплати внесків регулюються ст. 26 МУЦ 1992. Відповідно до її положень учасники сплачують свої внески в адміністративний бюджет за кожен рік відповідно до своїх конституційних процедур. Якщо через чотири місяці після настання дати, на яку його внесок учасника має бути сплачено, він не сплатив повністю свого внеску в адміністративний бюджет, Виконавчий директор пропонує цьому учасникові зробити платіж у найкоротший термін. Якщо ж через два місяці після пропозиції Виконавчого директора учасник усе ще не сплатив свій внесок, то він тимчасово позбавляється права голосу в Міжнародній раді з цукру і в Адміністративному комітеті доти, доки повністю не сплатить свій внесок. Міжнародна рада з цукру може спеціальною більшістю голосів прийняти рішення про те, що учасник, який не сплачує внески протягом двох років, перестає користуватись правами участі і/або йому припиняється нарахування внесків. Він продовжує нести відповідальність за виконання будь-яких інших своїх фінансових обов'язків за угодою. Сплативши заборгованість, учасник знову одержує право участі [56].

Членство України в МОЦ тимчасово призупинено з 1 червня 1999 року рішенням 14-ї сесії Міжнародної ради з цукру у зв'язку із заборгованістю. При вступі України до МОЦ джерелом здійснення видатків, пов'язаних із виконанням фінансових зобов'язань перед організацією, було визначено концерн «Укрцукор», який сплачував членські внески країни за 1995–1996 роки. Однак, коли концерн було ліквідовано в 1997 році, джерело фінансування відповідних видатків було втрачено. Відтоді в країні так і не вирішене питання, хто саме повинен забезпечити погашення цього боргу та здійснювати фінансування участі України в організації. Міністерство фінансів та інші центральні органи виконавчої влади відмовляються виділяти відповідні кошти, мотивуючи це тим, що з приєднанням до угоди не було передбачено, що пов'язані з участю витрати будуть покриватися з державного бюджету України.

Шокуючим є той факт, що Україна, займаючи сьоме місце за кількістю голосів серед усіх членів МОЦ¹ та будучи п'ятим найбільшим виробником бурякового цукру в світі після Європейського Союзу, США, Туреччини та Росії, не докладає при цьому жодних конструктивних зусиль для виконання своїх фінансових зобов'язань перед міжнародною організацією. Натомість, здається, що країна навмисне вишукує підстави для ухилення від погашення існуючої заборгованості в розмірі 72 тисяч 106 фунтів стерлінгів та сплати мізерного членського внеску, який є жалюгідною в національному масштабі сумою, що дорівнює близько сорока тисячам англійських фунтів стерлінгів на рік² [126, с. 1].

Підсумовуючи викладене вище, важко дати об'єктивну оцінку участі України в Міжнародній угоді про цукор 1992 року та Міжнародній організації з цукру. З одного боку, зважаючи на обсяги виробництва та потенціал розвитку цукрової промисловості України, вона мала б значно ширше використовувати наявні ресурси та можливості й докладати більше зусиль для утвердження на міжнародному рівні як провідної держави в даній сфері. Тим більше, що членство в МУЦ 1992 створює всі передумови для цього. Однак з незрозумілих на те причин політика України в цукровому секторі відзначається сьогодні виключно пасивністю та непослідовністю. Нехтування своїми зобов'язаннями за МУЦ 1992 та недооцінка переваг, які надає угода, є яскравим тому підтвердженням. Наразі можна висловити лише сподівання, що в найближчому майбутньому ситуація докорінним чином зміниться на краще й Україна значно посилить своє міжнародне співробітництво в даному напрямі, поновить членство в Міжнародній угоді про цукор 1992 року й активує роботу в Міжнародній організації з цукру.

¹ Із загальної кількості голосів у Міжнародній раді з цукру, яка становить дві тисячі, Україна має 77, займаючи таким чином сьоме місце із більш ніж 60-ти учасників угоди та поступаючись за цим показником лише Європейському Союзу (495 голосів), Бразилії (166 голосів), Австралії (139 голосів), Російській Федерації (123 голоси), Таїланду (106 голосів), а також Кубі (95 голосів) [126, с. 2].

² Приміром, на 2010 рік внесок України в адміністративний бюджет Міжнародної організації з цукру становив 40 тисяч 236 фунтів стерлінгів, виходячи з того, що на країну припадало 78 голосів із загальної кількості 2000 тисячі, а внесок за один голос дорівнював 517 фунтів стерлінгів.

3.2. Членство України в Конвенції про торгівлю зерном 1995 року

Україна – це держава з давно усталеними та добре розвинутими сільськогосподарськими традиціями, які є втіленням української культури та відображенням національної ідентичності. Її зернове господарство є пріоритетним сектором національного агропромислового комплексу й відіграє стратегічно важливу роль в економіці країни. Україна – провідна зернова держава й на міжнародній арені, яка займає лідируючі позиції як у світовому виробництві, так і в експорті пшениці та інших зернових культур [127, с. 4].

Сільське господарство в цілому та зерновий сектор як його ключова складова робить вагомий внесок у зростання економіки та забезпечення добробуту України. Зернові культури використовуються як продовольство для населення, корм для тварин, сировина для виробництва енергії, а також є суттєвим джерелом експортних надходжень. Сільське господарство приносить майже 10% внутрішнього валового продукту та забезпечує робочими місцями біля 5,5% населення країни [128, с. 8].

Україна є досить потужним світовим виробником зерна. Зібравши в 2013/14 маркетинговому році 62,5 млн т збіжжя, вона посіла сьоме місце в світі за цим показником, поступившись лише США (427,8 млн т), Китаю (348,2 млн т), Індії (136,4 млн т), ЄС (300,7 млн т), Росії (88,6 млн т) та Канаді (66,2 млн т). Частка України у світовому виробництві зернових культур становить близько 3% [129, с. 3].

Місце ж України у світовій торгівлі зерном є куди більш значущим. Експортувавши на світові ринки в 2013/14 маркетинговому році 32,3 млн т зерна, вона посіла третє місце після США (86,9 млн т) та ЄС (44,4 млн т), випередивши при цьому таких провідних постачальників зернових культур, як Канада (30,1 млн т), Австралія (26,9 млн т), Аргентина (22,6 млн т) та Росія (24,7 млн т). Таким чином, загальна частка України у світовому експорті зерна становить 10,5% [129, с. 3].

Найбільшими споживачами українського зерна є Європейський Союз, Саудівська Аравія та Єгипет. Понад 10% усього експорту зернових постачається саме до ЄС, тому Україну нерідко називають «хлібним кошиком» Європи. Європейський Союз найбільше зацікавлений в українській кукурудзі, тоді як Саудівська Аравія закупає в основному ячмінь, а Єгипет – пшеницю. Загалом наша держава є авторитетним світовим торговцем зерновими культурами, а її збіжжя вирізняється високою якістю та користується чималим попитом на міжнародних ринках. При цьому коло торговельних партнерів України в зерновій сфері постійно розширюється. Наприклад, нещодавно був підписаний контракт на поставки зерна до Республіки Бангладеш.

Разом з тим незважаючи на беззаперечно важливе місце України у світовій торгівлі зерном, її участь у Конвенції про торгівлю зерном 1995 року та членство в Міжнародній раді з зерна виявилось не безпроблемним.

Україна подала заявку на членство в Міжнародній раді з зерна листом Прем'єр-міністра України В. Пустовойтенка № 22-3550/8 від 27.12.1997 року, надісланого на адресу Голови МРЗ. Міжнародна рада з зерна, в свою чергу, дала згоду на надання Україні статусу тимчасового члена та учасника-експортера починаючи з 1 червня 1998 року.

З набуттям статусу тимчасового члена Міжнародної ради з зерна Україна взяла на себе зобов'язання зі сплати фінансових внесків. Однак свої фінансові зобов'язання перед організацією країна виконала лише в 1998 році. Членство України в Міжнародній раді з зерна було тимчасово призупинене відповідним рішенням МРЗ у зв'язку з накопиченням заборгованості за 1999 та 2000 роки, розмір якої склав 72 553 фунти стерлінги. Співпраця України в рамках організації була поновлена після погашення зазначеного боргу та сплати членських внесків за 2009/2010 фінансовий рік (24 500 фунтів стерлінгів) Державною інспекцією з контролю якості сільськогосподарської продукції та моніторингу її ринку, яку в 2009 році було визначено відповідальною за членство України в МРЗ.

Повноправним членом Конвенції про торгівлю зерном 1995 року Україна стала з 21 жовтня 2010 року після набрання чинності Закону України «Про приєднання до Конвенції про торгівлю зерном» № 2439-VI від 6 липня 2010 року та передання на зберігання депозитарію відповідних документів про приєднання [70]. Україна бере участь у КТЗ 1995 у статусі країни-експортера.

Конвенція про торгівлю зерном 1995 року¹, як і Міжнародна угода про цукор 1992 року, за своїм характером є адміністративною міжнародною товарною угодою. Це означає, що вона не передбачає економічних механізмів втручання у світову торгівлю зерновими на зразок запровадження експортних квот чи функціонування буферних запасів. Немає в угоді і властивих для цієї галузі багатосторонніх контрактних зобов'язань. Так, КТЗ 1995 лише зазначає, що Міжнародна рада з зерна в належний час може розглянути питання про можливі переговори стосовно нової міжнародної угоди чи конвенції з економічними положеннями (ст. 22) [70]. Однак на сьогодні поява такого документа видається малоімовірною, а існування норми зазначеного змісту – лише пережитком минулого.

Напрямок діяльності в рамках КТЗ 1995 впливає із поставлених у ній завдань. До них, зокрема, належать: сприяння міжнародному співробітництву в усіх галузях торгівлі зерном, особливо настільки, наскільки вони стосуються ситуації з продовольчим зерном; сприяння розширенню міжнародної торгівлі зерном і забезпечення якомога вільнішого розвитку такої торгівлі, у тому числі усунення торговельних бар'єрів, а також нечесної й дискримінаційної практики, в інтересах усіх членів, зокрема тих, які розвиваються; сприяння стабілізації міжнародних ринків зерна в інтересах усіх членів настільки, наскільки це є можливим, зміцнення світової продовольчої безпеки та сприяння розвитку країн, економіки яких значною мірою залежать від комерційного продажу зерна; а також забезпечення форуму для обміну інформацією та обговорення інтересів

¹ Для конвенції термін «зерно», або «зернові культури», означає ячмінь, кукурудзу, просо, овес, жито, сорго, тритикале та пшеницю і їх продукти, а також інші зернові культури та продукти, які може погодити Міжнародна рада з зерна [70]. Дане визначення зернових було розширене і з 1 липня 2009 року включає рис, а з 1 липня 2013 року – олійне насіння.

членів стосовно торгівлі зерном [70]. Варто зауважити, що перелічені цілі є по суті повторенням тих, що закріплювались попередніми міжнародними угодами щодо пшениці, і, зважаючи на їх загальність та багатозначність, практично повністю зберегли свій початковий зміст і не були переглянуті чи доповнені вже протягом кількох десятиліть.

Вступ України до КТЗ 1995 означає також автоматичне членство в Міжнародній раді з зерна, яка є головним органом конвенції, та Комітеті з кон'юнктури ринку, який є комітетом повного складу. Крім того, Україна може бути обраною до складу та брати участь у роботі Виконавчого, Адміністративного чи Бюджетного комітету¹ [67].

Витрати, необхідні для адміністрування КТЗ 1995, покриваються за рахунок щорічних внесків усіх членів. Внесок кожного члена за кожний фінансовий рік визначається як відношення кількості його голосів. На 37-й сесії МРЗ, яка відбулась 10 червня 2013 року, був прийнятий бюджет на 2013/14 фінансовий рік та узгоджено суму членських внесків за кожен голос, яка становила 741 фунт стерлінгів. Україна отримала 49 голосів і відповідно повинна сплатити 36 тисяч 309 фунтів стерлінгів за участь у МРЗ у вказаному році [130, с. 1].

Кілька статей КТЗ 1995 стосуються спеціальних зобов'язань учасників. Так, ст. 6 закріплює основні принципи, які стосуються угод на пільгових умовах. Відповідно до її положень члени зобов'язуються здійснювати всі угоди про зерно на пільгових умовах таким чином, щоб не завдавати шкоди нормальній структурі виробництва й міжнародній комерційній торгівлі. При укладанні експортних угод на пільгових умовах з країнами-одержувачами експортери неодмінно повинні проводити консультації з іншими членами-експортерами, на комерційні операції яких можуть вплинути такі угоди [70].

Стаття 7 КТЗ 1995 регулює питання, пов'язані із звітуванням та обліком. Вона, зокрема, зобов'язує учасників надавати регулярні звіти, невідкладно повідомляти про всі зміни в їхній національній зерновій політиці, надавати

¹ На червневій сесії Міжнародної ради з зерна 2013 року Україна була обрана до складу Адміністративного комітету на 2013/14 фінансовий рік. При цьому в попередньому році вона не брала участі ні в Адміністративному, ні в Бюджетному комітеті [131, с. 17-18].

інформацію стосовно їх пропозицій зерна та попиту на нього, а також будь-яку іншу інформацію, яку може вимагати МРЗ та яка їй буде потрібна. Інформація, яку члени надсилають раді, включає інформацію стосовно своїх експортних цін та кількості зерна, що є об'єктом комерційних продажів і закупівель, а також спеціальних угод, у тому числі подробиці таких угод. Якщо зерно надходить до країни кінцевого призначення після перепродажу, перевезення або перевантаження в портах країни, яка не є країною його походження, члени також надають таку інформацію, що дозволить реєструвати відвантаження як відвантаження між країною походження та країною кінцевого призначення [70].

Членство України в Конвенції про торгівлю зерном 1995 року й участь у Міжнародній раді з зерна та її комітетах має низку важливих позитивних наслідків для країни. Серед них передусім слід виокремити зміцнення статусу та підвищення авторитету держави на міжнародному ринку зерна, розширення двостороннього та багатостороннього співробітництва між країнами-учасниками, виявлення нових торговельних партнерів і потенційних зарубіжних інвесторів, налагодження та поглиблення діалогу з представниками приватного сектору зернової індустрії інших країн, просування зерна національних виробників на європейські та світові ринки, створення передумов для ефективної реалізації потенціалу вітчизняної зернової промисловості.

Будучи учасником Міжнародної ради з зерна, Україна має змогу долучатись до обговорення поточного стану та перспектив світового ринку зерна, брати участь у сесіях МРЗ, засіданнях комітетів та інших заходах, що відбуваються під її егідою, безпосередньо впливати на прийняття нею рішень щодо планування роботи й вироблення короткострокових і довгострокових стратегій розвитку світової зернової економіки.

Надзвичайно корисними для України є й інформаційні й аналітичні послуги, які Міжнародна рада з зерна надає своїм учасникам. Регулярні видання, звіти та публікації МРЗ забезпечують її учасників якісною, своєчасною й детальною інформацією про світовий ринок зернових та основні події, які на ньому відбуваються, надають детальні відомості про його кон'юнктуру й основні

показники, ресурси, попит, останні оцінки і прогнози, пропонують найсвіжішу інформацію про ринки пшениці, кормового зерна, рису, олійного насіння та інших культур, охоплюють огляд змін у національній політиці окремих країн та їх впливу на світовий ринок, особливо змін, які стосуються вдосконалення й розширення торгівлі, споживання, зберігання, а також транспортування, надають вичерпну та оперативну інформацію з торгівлі, цін, виробництва, споживання, запасів і морських фрахтових ставок, включають докладні дані про комерційні й некомерційні торгові операції, а також містять спеціальні дослідження з питань зернових культур та інші ґрунтовні аналітично-статистичні матеріали.

Окрему увагу слід звернути на процедуру врегулювання спорів між учасниками КТЗ 1995. Цьому питанню присвячена ст. 8 конвенції. Нею передбачається, що будь-який спір стосовно тлумачення або застосування конвенції, який не вирішено проведенням переговорів, на прохання будь-якого члена, що є стороною в спорі, передається для вирішення Міжнародній раді з зерна. Крім того, будь-який член може передати питання на розгляд МРЗ, якщо він вважає, що його інтересам як стороні конвенції заподіяно серйозної шкоди діями одного чи більше членів і це порушує функціонування конвенції. Рада в такому разі негайно консультується з відповідними членами для вирішення порушеного питання. Якщо в результаті таких консультацій питання залишається невирішеним, вона знову розглядає питання й може дати рекомендації відповідним членам [70]. Як видно з положень даної статті, суперечки між учасниками мають врегульовуватись за допомогою переговорів. У разі відсутності порозуміння між сторонами спору Міжнародна рада з зерна повноважна розглядати відповідне питання та приймати з цього приводу необхідні рішення, які, щоправда, мають суто рекомендаційний характер.

Отже, Україна є по-справжньому передовою зерновою державою, а зерно – її стратегічним ресурсом. Вона займає третє місце в світі за обсягами експорту зернових і входить до числа найбільших світових виробників цієї сировини. Національна економіка значною мірою залежить від ефективності сектору зернових, а експорт збіжжя приносить чималі доходи та є суттєвим

наповнювачем державного бюджету. З огляду на це одним із пріоритетних напрямків державної економічної політики має бути стимулювання експорту та подальший розвиток української зернової промисловості. Надзвичайно важливу роль у цьому відіграє міжнародне співробітництво з питань, що стосуються зерна. Участь України в Конвенції про торгівлю зерном 1995 року та членство в Міжнародній раді з зерна є вигідною для країни насамперед щодо обміну цінним досвідом, доступу до високоякісної інформації, а також розширення та зміцнення торговельних зв'язків. Це, у свою чергу, створює передумови для оптимізації національної зернової індустрії та повнішої реалізації її значного потенціалу.

3.3. Проблеми та подальші перспективи міжнародного співробітництва України щодо торгівлі сировинними товарами

Сьогодні міжнародне співробітництво щодо торгівлі сировинними товарами здійснюється під егідою ООН у кількох основних напрямках. Так, час від часу переукладаються та систематично оновлюються міжнародні угоди щодо цукру, зерна, кави, какао, тропічної деревини й оливкової олії та олив. У їх рамках активно діють шість міжнародних організацій за відповідними видами сировини. Крім того, форумом для регулярних міжурядових обговорень і консультацій з питань міжнародної торгівлі каучуком, джутом, свинцем та цинком, нікелем, а також міддю є п'ять відповідних міжнародних груп із дослідження. Насамкінець міжнародну сировинну співпрацю також забезпечують дев'ять міжурядових груп ФАО та кілька інших спеціалізованих утворень.

Наразі Україна є стороною лише Міжнародної угоди про цукор 1992 року і Конвенції про торгівлю зерном 1995 року та, відповідно, членом Міжнародної організації з цукру і Міжнародної ради з зерна. Окрім подальшого посилення міждержавного співробітництва щодо торгівлі цими двома видами сировини, вона також потенційно може розвивати співпрацю і в інших перелічених вище напрямках.

Що стосується цукрової галузі, то Україні в найближчому майбутньому потрібно вирішити питання про поновлення повноправного членства в Міжнародній угоді про цукор 1992 року та Міжнародній раді з цукру. Це має стати першим кроком, який дасть можливість розглядати перспективи подальшого розширення міжнародного співробітництва в цій сфері та створить передумови для розвитку національної цукрової промисловості.

Головною перешкодою до виконання Україною своїх фінансових зобов'язань за МУЦ 1992 є відсутність консенсусу у владних колах щодо джерела сплати членських внесків і погашення існуючої заборгованості перед організацією. Незважаючи на неодноразові спроби Міністерство аграрної політики та продовольства України, яке є центральним органом виконавчої влади, відповідальним за виконання зобов'язань, що випливають із членства України в МОЦ, неспроможне віднайти позабюджетні кошти для фінансування участі держави в організації. Воно з року в рік безуспішно звертається до Міністерства фінансів України з проханнями передбачити у державному бюджеті відповідні видатки. Однак мінфін, зайнявши непоступливу позицію з цього питання, вперто не бажає покривати із державного бюджету зазначені витрати. Міністерство вбачає в цьому порушення законодавства, а саме Порядку участі центральних органів виконавчої влади у діяльності міжнародних організацій, членом яких є Україна, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України № 1371 від 13 вересня 2002 року. Його аргументація зводиться до того, що з приєднанням до МУЦ 1992 джерелом фінансування нібито не було передбачено кошти державного бюджету, тому державна казна тепер не може бути джерелом фінансування участі України в МОЦ.

Важко погодитись із такою позицією Міністерства фінансів України з юридичних міркувань. Мало того, що, відмовляючись передбачати в державному бюджеті кошти на фінансування участі України в МОЦ, воно посилається на документ, який було прийнято через вісім років після приєднання держави до організації, так мінфін ще й при цьому ігнорує положення Конституції та Закону України про міжнародні договори України, які закріплюють пріоритетність

застосування норм міжнародних договорів над актами національного законодавства. Звичайно, дуже зручно написати для себе процедурний підзаконний документ, який потім можна використовувати для ухилення від здійснення видатків, що видаються другорядними.

Хай як прикро це констатувати, але схожа ситуація склалась і з участю України в Конвенції про торгівлю зерном та Міжнародній раді з зерна. Аналогічні обставини, що й у галузі цукру, стали причиною призупинення у 2001 році членства держави й у МРЗ. Щоправда, питання щодо сплати до її бюджету щорічних членських внесків та погашення заборгованості з їх сплати було вирішене у 2009 році на підставі Розпорядження Кабінету міністрів України № 753-р від 1 липня 2009 року за рахунок коштів спеціального фонду Державного бюджету України на 2009 рік, що надійшли як оплата за послуги, надані Державною хлібною інспекцією Автономної Республіки Крим та обласними хлібними інспекціями.

Утім відповідальна за здійснення внесків до МРЗ Державна інспекція з контролю якості сільськогосподарської продукції та моніторингу її ринку була ліквідована в серпні 2014 року в процесі так званої оптимізації системи центральних органів виконавчої влади. При цьому у відповідній постанові Кабінету міністрів України № 442 від 10 вересня 2014 року «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» функції ліквідованої інспекції з фінансування участі України в діяльності МРЗ не було покладено на жодну іншу установу. Це невдовзі призвело до накопичення нової заборгованості перед організацією й над Україною знову нависла загроза призупинення членства в Міжнародній раді з зерна.

Таким чином, з метою погашення існуючої заборгованості України перед Міжнародною організацією з цукру, для недопущення подібної ситуації у сфері зернових, а також задля уникнення виникнення аналогічних проблем у майбутньому необхідно внести відповідні зміни до національного законодавства. Зокрема, у разі виникнення заборгованості зі сплати членських внесків, джерелом яких є недержавні установи або позабюджетні кошти, пропонується

сплату внесків до бюджетів міжнародних організацій, членство в яких набуто відповідно до міжнародних договорів України, укладених від імені України, Кабінету Міністрів України (міждержавних, міжурядових договорів), здійснювати із загального фонду державного бюджету України. Це збереже, з одного боку, можливість фінансування членства у відповідних міжнародних організаціях із позабюджетних коштів, а з іншого – слугуватиме запобіжним заходом для призупинення членства України в міжнародних установах, участь у яких передбачає фінансові зобов'язання.

Для цього останній абзац п. 4 Порядку участі центральних органів виконавчої влади в діяльності міжнародних організацій, членом яких є Україна, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України № 1371 від 13 вересня 2002 року, потрібно викласти в такій редакції: «Порядок, передбачений підпунктом 1 цього пункту, застосовується лише в тих випадках, коли під час вступу до міжнародної організації єдиним джерелом довготермінового здійснення видатків, пов'язаних зі сплатою внесків до бюджету міжнародної організації, були визначені кошти державного бюджету (загального фонду бюджету) або коли виникає заборгованість зі сплати внесків до бюджетів тих міжнародних організацій, під час вступу до яких джерелом здійснення цих видатків було визначено позабюджетні кошти, що згідно із законодавством включено до складу спеціального фонду державного бюджету, кошти, залучені від організацій, що не утримуються за рахунок бюджетних асигнувань, чи інші позабюджетні кошти, які згідно із законодавством не включені до складу спеціального фонду державного бюджету».

Отже, перш ніж розглядати перспективи подальшого співробітництва щодо торгівлі сировинними товарами Україні необхідно розв'язати проблеми, пов'язані із членством у Міжнародній організації з цукру й Міжнародній раді з зерна. Це передусім продемонструє відповідальне ставлення країни до своїх міжнародних зобов'язань і створить передумови для відновлення її іміджу як держави, справді зацікавленої в активній міжнародній співпраці й участі у світовій торгівлі сировинними товарами. Крім того, державі доцільно було б

докладати більше зусиль, спрямованих на розвиток своїх двох найпотужніших сировинних галузей – цукру та зернових.

Як чітко показує минулий досвід, Україна спроможна виробляти щонайменше втричі більше цукру, ніж вона це робить зараз. Послідовне провадження виваженої державної політики в даній галузі, запровадження новітніх технологій та оптимізація процесів вирощування й переробки цукрових буряків, а також нарощування обсягів виробництва бурякового цукру стане головною передумовою зміцнення позицій України у світовій торгівлі цією сировиною. Це дасть можливість не лише повною мірою задовольнити внутрішньонаціональні споживчі потреби в цукрі, а й суттєво підвищити його експорт і значно збільшити бюджетні надходження від його реалізації.

Зернова промисловість України теж має величезний нереалізований потенціал. Як експерти, так і науковці сходяться на думці, що сьогодні в країні існує реальна можливість подвоїти обсяги виробництва зернових. Про це йдеться й у розробленій Національною академією аграрних наук України спільно зі структурними підрозділами Міністерства аграрної політики та продовольства України програмі «Зерно України – 2015». У ній, зокрема, підкреслюється, що низка факторів, визначальними серед яких є сприятливі ґрунтово-кліматичні умови України, вагомі інноваційні розробки в галузях селекції й насінництва, новітні технології вирощування зернових культур, а також високий попит на зернову продукцію на внутрішньому та світовому ринках дають усі підстави збільшити виробництво зерна в державі у 2015–2017 роках до 71–80 млн тонн на рік [132, с. 1].

Ще одним доволі перспективним напрямом подальшого розвитку міжнародного співробітництва України щодо торгівлі зерном може стати запропонована в програмі «Зерно України – 2015» концепція створення світового стратегічного запасу зерна під егідою ООН. Її суть полягає у формуванні мережі сертифікованих портових елеваторів, на яких зберігатиметься світовий запас зерна. Витрати на реалізацію цієї концепції доцільно було б покласти на одну зі світових фінансових установ, наприклад Світовий банк, або залучити кошти

приватних інвесторів. Власником цього запасу могла б стати Продовольча та сільськогосподарська організація ООН. Україна ж як один зі світових лідерів з обсягів виробництва та експорту зерна має виступити з ініціативою щодо розроблення відповідної концепції й розпочати переговори із ФАО щодо формування Фонду запасів зерна при ООН. Очікується, що квота України в цьому запасі становитиме 10 млн тонн [132, с. 24].

Окрім зміцнення багатосторонньої співпраці у сфері цукру та зернових, відкритими також залишаються і перспективи розвитку міжнародного співробітництва щодо торгівлі й іншими видами сировини. Передусім треба розглянути можливість участі в уже існуючих товарних угодах та організаціях, зокрема з кави, какао, оливкової олії, каучуку, а також деяких металів.

На думку російської дослідниці у сфері міжнародної торгівлі сировинними товарами О. Гокжаєвої, доцільність приєднання до тих чи інших міжнародних товарних угод і вступу до відповідних міжнародних сировинних органів має визначатися насамперед виходячи з низки економічно обґрунтованих критеріїв. Основними з них науковиця вважає, зокрема, такі чотири: 1) залежність країни від імпорту конкретної сировини, значення сировини для забезпечення її національної безпеки, насичення внутрішнього ринку цієї країни необхідними товарами; 2) тенденції розвитку міжнародної торгівлі цими видами сировини, а також їх імпорту й експорту певною країною в найближчій перспективі; 3) можливості збільшення експортних надходжень чи скорочення витрат на імпорт, покращення якості та підвищення конкурентоспроможності продукції, імпортозаміщення й удосконалення методів торгівлі; 4) вплив торгівлі даними товарами на суміжні галузі (виробництво і споживання взаємозамінної, синтетичної та вторинної сировини), а також на соціальну обстановку в країні [103, с. 112-113].

У цілому висловлена Гокжаєвою думка видається цілком слушною й виваженою. Щоправда, наведений вище перелік можна було б дещо розширити. Зокрема його доцільно було б доповнити такими критеріями, як обсяги виробництва й експорту країною певної сировини. Наприклад, у випадку з

Україною саме ці два показники і є визначальними для її участі в Міжнародній угоді про цукор 1992 року та Міжнародній конвенції про зерно 1995 року.

До основних товарів у зовнішньоторговій статистиці заведено відносити ті, частка яких у загальному експорті чи імпорті певної країни становить не менше 5%. Із дванадцяти видів сировини, на які сьогодні поширюється дія міжнародних товарних угод або міжнародних груп із дослідження важливими для України в зовнішньоторговельному плані є вісім.

Значну частку експортних надходжень принесла Україні в 2013 році торгівля зерновими культурами (10,1%, або 6 371 325,6 тис. дол. США)¹, цукром і кондитерськими виробами з цукру (0,4%, або 259 390,6 тис. дол. США), міддю й виробами з неї (0,3%, або 163 127,0 тис. дол. США), а також деревиною та виробами з деревини (1,8%, або 1 143 726,8 тис. дол. США) [133].

Також чотири види сировини, що охоплюються міжнародними товарними угодами або міжнародними групами з дослідження, є важливими для України в плані імпорту. Так, значу частину імпортних витрат держави у 2013 році становили каучук і гума (1,4%, або 1 040 401,9 тис. дол. США), какао та продукти з нього (0,6%, або 460 743,2 тис. дол. США), кава і чай (0,4%, або 336 499,7 тис. дол. США), нікель і вироби з нього (0,3%, або 232 910,3 тис. дол. США). Крім того, у 2013 році Україна витратила 198 781,5 тис. дол. США на закупівлю за кордоном бавовни, що становило 0,3% усіх експортних витрат [133].

З огляду на наведені вище статистичні дані Україні доцільно було б активізувати та зміцнювати міжнародне співробітництво щодо торгівлі щонайменше переліченими видами сировини, а також розглянути питання щодо приєднання до відповідних міжнародних сировинних органів. При цьому, враховуючи стратегічну важливість для держави міждержавної торгівлі цукром

¹ Серед усіх товарів, що Україна експортувала у 2013 році, більший прибуток держава отримала лише від продажу чорних металів (14 319 270,8 тис. дол. США, що становило 22,6% від загального обсягу експортних надходжень за 2013 рік). При цьому, якщо до виручки від реалізації за кордон зернових також додати дохід від експорту насіння та плодів олійних рослин, який у 2013 році дорівнював 2 048 059,7 тис. дол. США, то їх грошова частка в загальному експорті збільшиться на 3,2% та становитиме 13,4% [133].

та зерновими, нагальною залишається необхідність подолання існуючих проблем і відновлення членства у відповідних міжнародних організаціях.

Варто зауважити, що приєднання до міжнародних організацій з кави, какао та тропічної деревини, а також участь у міжнародних групах із дослідження каучуку, нікелю й міді не буде для України фінансово обтяжливою. Порівняно незначна частка країни у світовому обороті цих товарів означає, що її членські внески до зазначених інституцій будуть мінімальними. Таким чином, зі незначними фінансовими витратами держава отримає всі переваги членства в цих організаціях, якими користуються інші їх учасники.

Маючи чималу зацікавленість у торгівлі такими видами сировини, як деревина, каучук, какао, Україні корисно було б отримувати якомога повнішу, своєчасну та достовірнішу інформацію про світові ринки цих товарів, стежити за структурними змінами, що відбуваються в національних галузях основних країн-виробників, відстежувати останні тенденції в даних напрямках.

Розширення членства України в міжнародних товарних організаціях і міжнародних групах із дослідження не лише забезпечить вчасну та якісну поінформованість держави про обстановку на світових ринках важливих для неї сировинних товарів, а й дасть їй можливість використовувати періодичні зустрічі, що проводяться в рамках цих інституцій, для проведення дво- та багатосторонніх консультацій і переговорів із торговельно-політичних та інвестиційних питань і підвищувати в такий спосіб ефективність міждержавних комерційних операцій.

Враховуючи той факт, що останнім часом міжнародні товарні організації та міжнародні групи з дослідження дедалі більше уваги у своїй діяльності приділяють взаємодії з приватним сектором, Україна може скористатись цим порівняно новим вектором співробітництва для розширення міжнародної присутності українського бізнесу на світових ринках. Просування на світову арену через участь у відповідних сировинних об'єднаннях представників великих національних компаній, галузевих асоціацій, а також об'єднань експортерів та імпортерів є важливим завданням для держави на найближче

майбутнє. Його досягнення сприятиме встановленню тісних контактів і зміцненню взаємовигідних відносин із закордонним економічним співтовариством.

Отже, подальші перспективи участі України в міжнародній торгівлі сировинними товарами полягають насамперед у підвищенні ефективності співробітництва в традиційних напрямках, якими для країни є цукор і зернові, та в освоєнні нових, таких як каучук, кава, какао, тропічна деревина й деякі метали. Найкоротший шлях до їх досягнення пролягає через вступ до відповідних міжнародних товарних організацій та міжнародних груп із дослідження, а також відновлення повноцінної роботи в тих, членом яких вона вже є.

Проте, зважаючи на безвідповідальне ставлення в державі до її існуючих обов'язків за Міжнародною угодою про цукор 1992 року та Міжнародною конвенцією про зерно 1995 року, говорити чи навіть сподіватись на якісь рішучі кроки в напрямі розбудови міжнародного співробітництва України в міждержавній торгівлі сировинними товарами сьогодні не доводиться. Більше того, за нинішніх умов надзвичайно мало віриться навіть у те, що в країні нарешті буде докладено належних зусиль та віднайдено прийнятний варіант забезпечення передбачуваної, довготривалої й безперешкодної участі та плідної співпраці в міжнародних товарних організаціях.

Висновки до розділу 3

Незважаючи на те, що сільське господарство є «локомотивом» економічної стабільності в Україні, його величезні можливості реалізовані далеко не повністю. Враховуючи ті конкурентні переваги, які внаслідок агрокліматичних умов та географічного положення країна має у вирощуванні цукру, основних зернових і олійних культур, а також іншої сільськогосподарської продукції, аграрний сектор міг би відігравати значно динамічнішу роль і здійснювати куди вагоміший внесок у зростання економіки та добробуту країни.

Одним із найефективніших способів підвищення продуктивності, оптимізації виробництва та нарощування обсягів експорту є поглиблення міжнародного співробітництва. Участь України в таких міжнародних органах, як Міжнародна організація з цукру та Міжнародна рада з зерна, окрім розширення міждержавних зв'язків, дає можливість країні проводити консультації та переймати досвід зарубіжних партнерів і застосувати випробувані ними новітні підходи до реструктуризації відповідних галузей промисловості на національному рівні. Сприятливий вплив на розвиток сектору зернових і цукру здійснюють і фінансовані Спільним фондом для сировинних товарів проекти, які розробляються та запроваджуються в рамках міжнародних товарних організацій.

Приєднання України до Міжнародної угоди про цукор 1992 року в жовтні 1994 року та вступ до Міжнародної організації з цукру було надзвичайно важливою та багатообіцяючою подією для учасників світової торгівлі цією сировиною. Очікувалось, що Україна, як один із провідних світових виробників бурякового цукру та стратегічний торговельний партнер у цій галузі, відіграватиме ключову роль у діяльності Міжнародної організації з цукру.

На жаль, у 1997 та 1998 роках Україна не виконала своїх зобов'язань щодо сплати внесків в адміністративний бюджет Міжнародної організації з цукру. У зв'язку з цим на сесії Міжнародної ради з цукру в листопаді 1999 року було прийнято рішення про тимчасове призупинення членства країни в організації та позбавлення її права користуватись перевагами учасника організації.

Неодноразові звернення Виконавчого директора Міжнародної ради з цукру до уповноважених відомств і центральних органів виконавчої влади України із пропозиціями щодо виходу із такої ситуації та закликами про необхідність і взаємну корисність поновлення членства України в Міжнародній організації з цукру не дали жодних результатів. Уже більше 15 років Україна не проявляє особливого ентузіазму в пошуку прийнятного розв'язання цієї проблеми.

Залишаючись осторонь Міжнародної організації з цукру, Україна не лише втрачає можливість користування перевагами членства в організації та доступу до об'єктивної інформації на світовому ринку цукру, а й упускає чудову нагоду

підтримувати тісні контакти й налагоджувати взаємовигідне співробітництво з потенційними інвесторами та лідерами цукрової промисловості майже 90 учасників організації.

Беззаперечно кращою є ситуація України щодо співробітництва в рамках Конвенції про торгівлю зерном 1995 року порівняно із членством у Міжнародній угоді про цукор 1992 року. Подолавши початкові труднощі з виконанням своїх фінансових зобов'язань за конвенцією та відновивши участь у ній, Україна стала на правильний шлях до зміцнення та поглиблення міждержавної співпраці в торгівлі зерновими і створила передумови для реалізації потенціалу та стабільного розвитку національної зернової промисловості.

Членство України в Конвенції про торгівлю зерном 1995 року насамперед підвищує реноме України на світовому ринку зерна та характеризує її як надійного, авторитетного торговельного партнера, а також символізує прозорість її внутрішньої та зовнішньої політики в даній галузі.

Участь у Міжнародній раді з зерна забезпечує Україні доступ до форуму для обміну інформацією та обговорення інтересів членів стосовно торгівлі зерном, на якому провідні представники приватного сектору й урядових кіл вивчають актуальні проблеми, що стоять перед світовою галуззю з виробництва та торгівлі зерном, проводять дискусії та консультації щодо подій на ринку зерна і змін у галузі сільськогосподарської політики окремих держав, розглядають коротко- та середньострокові перспективи зернової галузі. Таким чином, країна не тільки має унікальну можливість отримувати інформацію з перших рук та обмінюватися цінним досвідом, а й встановлювати прямі контакти з основними учасниками світового ринку зерна.

Важливою є участь України в Міжнародній раді з зерна в інформаційному плані, адже організація є загальновизнаним незалежним і авторитетним джерелом достовірної і оперативної інформації та якісних аналітичних досліджень, що стосуються світової економіки зернових. Інформаційна забезпеченість та обізнаність щодо умов і основних тенденцій на світовому ринку зернових дає можливість країні належно оцінювати ситуацію та з високою

чіткістю передбачати подальші перспективи й імовірні зміни в міжнародній торгівлі зерном і чітко вибудовувати національну стратегію у сфері виробництва й експорту зернових культур.

Участь України в Міжнародній угоді про цукор 1992 року та Конвенції про торгівлю зерном 1995 року має багато спільних рис. Насамперед слід відзначити адміністративну природу обох документів і відсутність у зв'язку з цим в Україні будь-яких зобов'язань економічного характеру. Як МУЦ 1992, так і КТЗ 1995, в основному слугує форумом для обміну інформацією та проведення консультацій між учасниками у відповідних сферах. Обидва документи передбачають автоматичну участь України в їх головних органах – Міжнародній організації з цукру та Міжнародній раді з зерна. І МОЦ, і МРЗ є передусім потужною інформаційною базою для України, забезпечуючи її актуальною інформацією й аналітичними даними з усіх аспектів торгівлі відповідними видами сировини.

Основні зобов'язання України, які випливають з її участі в МУЦ 1992 та КТЗ 1995, також дуже схожі. В основному вони зводяться до фінансування діяльності Міжнародної організації з цукру та Міжнародної ради з зерна через здійснення щорічних внесків, а також своєчасне надання необхідної інформації про стан національних галузей зерна та цукру й відповідних статистичних даних.

Важливе значення для України має участь у Міжнародній угоді про цукор 1992 року та Конвенції про торгівлю зерном 1995 року в контексті її відносин зі Спільним фондом для сировинних товарів. Зокрема, СФСТ може надавати субсидії для фінансування заходів у галузі сировинних товарів за рахунок коштів другого рахунку лише в тому разі, якщо ці заходи розробляються і контролюються спільно виробниками та споживачами в рамках міжнародних органів з сировинних товарів. Тобто членство в міжнародних товарних організаціях є обов'язковою умовою для отримання країнами фінансування відповідних проектів. Таким чином, участь України в МОЦ та МРЗ відкриває перед державою можливість реалізації проектів щодо розвитку цукру та зернових за фінансової підтримки Спільного фонду для сировинних товарів.

Перед Україною відкриті широкі перспективи подальшого зміцнення та розвитку міжнародного співробітництва щодо торгівлі сировинними товарами.

Причому ці перспективи не обмежуються лише галузями цукру та зернових, де Україна має прямі інтереси й уже давно є активним учасником міждержавного торговельного діалогу. Звичайно, державі насамперед необхідно якнайшвидше погасити свою заборгованість перед Міжнародною радою з цукру та поновити членство в організації. Однак країні також було б доцільно проявляти інтерес і докладати зусиль для налагодження співпраці і в інших напрямках. Зокрема, корисним для України могло б бути приєднання до міжнародних угод про каву, какао, оливкову олію та столові оливки, розширення участі в міжнародних товарних організаціях і групах із дослідження окремих видів сировини.

ВИСНОВКИ

У результаті дисертаційного дослідження, виконаного на основі вивчення й осмислення зарубіжної та вітчизняної наукової літератури, розгляду міжнародних товарних угод та інших міжнародно-правових актів, аналізу відповідних положень національного законодавства, дисертантом сформульовано такі самостійні висновки, пропозиції й рекомендації:

1. Встановлено, що основними причинами, які спонукали зацікавлені країни до налагодження міждержавного співробітництва щодо торгівлі сировинними товарами, стали низка чинників економічного й іншого характеру, серед яких найвагомішими були надмірні коливання цін на певні види сировини, надмірне виробництво та накопичення значних обсягів нереалізованих надлишків, дестабілізація внаслідок війн нормального перебігу світової торгівлі й порушення рівноваги між попитом і пропозицією на світових сировинних ринках.

2. Аналіз перших міждержавних угод щодо регулювання обігу сировини показав, що всі вони містили лише деякі з рис та ознак, притаманних сучасним міжнародним товарним угодам. Так, перші міжнародні товарні угоди хоча й були в основному міжурядовими, як правило, укладались винятково між виробниками

сировини та не завжди забезпечували основну частину світової торгівлі відповідним сировинним товаром.

3. Відстежено динаміку та визначено основні етапи розвитку міжнародних товарних угод. Зокрема показано, що протягом першого етапу міжнародно-правове регулювання обігу сировинних товарів здійснювалось у формах картелів, національних заходів щодо обмеження виробництва й експорту певних видів сировини, а також за допомогою укладення прототипів сучасних міжнародних товарних угод, сторонами яких були виключно виробники сировини. Протягом другого етапу в різноманітних сировинних галузях було укладено низку міжнародних товарних угод, які за своїм характером та змістом були найбільш детальними та повними й містили всі можливі регулятивні механізми, а саме різноманітні системи експортних квот, цінові та буферні заходи, багатосторонні контрактні зобов'язання тощо. На третьому етапі міжнародні товарні угоди втратили економічні положення та продовжили свою дію у формі адміністративних документів, спрямованих насамперед на посилення міждержавного діалогу та поглиблення переважно інформаційної співпраці між зацікавленими сторонами.

4. За результатами детального розгляду міжнародних товарних угод щодо окремих видів сировини виявлено їх спільні й відмінні риси. Зокрема показано однотипність міжнародних товарних угод, продемонстровано однаковість їх завдань і цілей, схожість у плані структури й форми текстів, аналогічність ключових положень та спільність інших рис і ознак. Разом з тим виокремлено характерні особливості, притаманні тим чи іншим товарним угодам. Так, розмежовано угоди за передбаченими ними основними механізмами регулювання, встановлено специфіку угод залежно від сировинної сфери, в якій вони діяли.

5. Висвітлено основні переваги й недоліки механізмів регулювання світових сировинних ринків, що запроваджувались тими чи іншими товарними угодами. Так, надмірне обмеження експорту за допомогою експортних квот, з одного боку, мало негативний вплив на внутрішні економіки країн і штучно

підтримувало та стимулювало менш ефективних виробників за рахунок більш ефективних, водночас підвищувало вартість сировини та прибутки від її реалізації в довгостроковій перспективі – з іншого. Незважаючи на спроможність буферних запасів досить швидко й ефективно стабілізувати вартість сировини на світових ринках, їх утримання було досить затратним. Система багатосторонніх контрактів характеризувалась своєю негнучкістю та неспроможністю враховувати постійні зміни середовища, в якому відбувалася світова торгівля сировинними товарами.

6. Вивчення практики функціонування міжнародних товарних угод показало відсутність системності та послідовності в їх підготовці, укладенні та застосуванні. Саме тому була здійснена спроба впорядкувати й систематизувати міжнародно-правове регулювання торгівлі сировинними товарами за допомогою розроблення й впровадження Інтегрованої програми для сировинних товарів та створення Спільного фонду для сировинних товарів.

7. Дослідивши основні підходи до класифікації міжнародних товарних угод було виявлено, що найоптимальнішим видається віднесення їх до однієї з трьох великих груп – адміністративних, щодо заходів розвитку та стабілізаційних, з подальшим поділом останніх ще на чотири підгрупи, а саме – буферних, із встановлення квот, багатосторонніх контрактів і змішаних.

8. Сучасний інституційний механізм міжнародної торгівлі сировинними товарами охарактеризовано як багаторівневий з досить розгалуженою системою. Серед його основних складових виділено міжнародні організації й міжнародні групи з дослідження, засновані за результатами конференцій ООН з відповідних видів сировини, а також міжурядові групи і підгрупи Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН. Усі зазначені утворення діють під егідою ООН і тісно пов'язані з іншими інституціями організації, зокрема з ЮНКТАД, ФАО, Спільним фондом для сировинних товарів.

9. Основними критеріями доцільності приєднання до тих чи інших міжнародних товарних угод і вступу до відповідних міжнародних сировинних організацій є такі: залежність країни від імпорту конкретної сировини, значення

сировини для забезпечення національної безпеки, насичення внутрішнього ринку необхідними товарами, тенденції розвитку міжнародної торгівлі цими видами сировини, перспективи збільшення чи зменшення обсягів імпорту та експорту сировини, можливості збільшення експортних надходжень чи скорочення витрат на імпорт, покращення якості та підвищення конкурентоспроможності продукції, імпортозаміщення й удосконалення методів торгівлі, вплив торгівлі даними товарами на суміжні галузі.

10. Нинішній стан міжнародно-правового співробітництва України щодо торгівлі сировинними товарами є вкрай незадовільним. Членство країни в Міжнародній організації з цукру і Міжнародній раді з зерна призупинене в зв'язку з несплатою членських внесків. Незважаючи на ключове значення, яке зернова та цукрова галузі мають для національної економіки, жодних заходів чи навіть намагань щодо розв'язання існуючих проблем, пов'язаних з участю держави в зазначених сировинних організаціях, не здійснюється вже досить довго.

11. У зв'язку з існуванням у національному законодавстві положень, які перешкоджають погашенню заборгованості України перед Міжнародною організацією з цукру та Міжнародною радою з зерна, з метою недопущення виникнення аналогічних ситуацій у майбутньому доцільно викласти останній абзац пункту 4 Порядку участі центральних органів виконавчої влади в діяльності міжнародних організацій, членом яких є Україна, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України № 1371 від 13 вересня 2002 року, у такій редакції: «Порядок, передбачений підпунктом 1 цього пункту, застосовується лише в тих випадках, коли під час вступу до міжнародної організації єдиним джерелом довготермінового здійснення видатків, пов'язаних зі сплатою внесків до бюджету міжнародної організації, були визначені кошти державного бюджету (загального фонду бюджету), або коли виникає заборгованість із сплати внесків до бюджетів тих міжнародних організацій, під час вступу до яких джерелом здійснення цих видатків було визначено позабюджетні кошти, які згідно із законодавством включено до складу спеціального фонду державного бюджету,

кошти, залучені від організацій, що не утримуються за рахунок бюджетних асигнувань, або інші позабюджетні кошти, які відповідно до законодавства не включені до складу спеціального фонду державного бюджету».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Chalmin P. The Important Trends in Sugar Diplomacy before 1914 / P. Chalmin // Bill Albert and Adrian Graves. – 1984. – P. 9–19.
2. Filho H. M. Pioneering multilateralism: the sugar agreements 1864–1914 / Filho H. M. – Helsinki : XIV International Economic History Congress, 2006. – 27 p.
3. Fakhri M. The Making of International Trade Law: Sugar, Development and International Institutions : thesis / Fakhri M. – Toronto, 2011. – 345 p.
4. Chalmin P. The Making Of A Sugar Giant / Chalmin P. – N.Y. : Harwood Academic Publishers, 1990. – 782 p.
5. Beachey R. W. The British West Indies Sugar Industry In The Late 19th Century / Beachey R. W. – Oxford : Blackwell, 1957. – 189 p.
6. Correspondence Relating to the Sugar Industry in the West Indies: Presented to Parliament by Command of Her Majesty / Great Britain Colonial Office. – L. : Eyre and Spottiswoode, 1897. – 111 p.
7. Sugar Convention Bill [Electronic resource]. – 1889. – 11 April. – Access mode : <http://hansard.millbanksystems.com/commons/1889/apr/11/sugar-convention-bill>.
8. Deerr N. The History of Sugar / Deerr N. – L. : Chapman & Hall, 1950. – 636 p.
9. Khan Kabir-ur-Rahman. The Law and Organisation of International Commodity Agreements / Kabir-ur-Rahman Khan. – The Hague : Martinus Nijhoff Publishers, 1982. – 416 p.
10. Priaux F. La Question des Sucres et les Conventions Sucrières de Bruxelles: thèse de doctorat / Priaux F. – Rennes, 1910. – 154 p.
11. Sugar bounties: proceedings of the conference on the question of sugar bounties, held at Brussels, June 7 to 25, 1898 : conference publication / United States Senate Committee on Finance. – Washington, D.C. : G.P.O., 1901. – 133 p.
12. International Convention Relative to Bounties on Sugar, Signed at Brussels, March 5. – L. : Harrison and Sons, 1903. – 22 p.

13. Klabbers J. An Introduction to International Institutional Law / Klabbers J. – Cambridge : Cambridge University Press, 2009. – 360 p.
14. Galloway J. H. The Sugar Cane Industry: An Historical Geography From Its Origins To 1914 / Galloway J. H. – Cambridge : Cambridge University Press, 1989. – 266 p.
15. Pigman G. A. Hegemony and trade liberalization policy: Britain and the Brussels Sugar Convention of 1902 / G. A. Pigman // Review of International Studies. – 1997. – Vol. 23, No. 2. – P. 185–210.
16. Mason E. S. Controlling World Trade / Mason E. S. – N.Y. : McGraw-Hill book company, inc., 1946. – 139 p.
17. Gordon-Ashworth F. International commodity control: A contemporary history and appraisal / Gordon-Ashworth F. – L. : Croom Helm, 1984. – 356 p.
18. Chimni B. S. International commodity agreements: a legal study / Chimni B. S. – L. : Croom Helm, 1987. – 368 p.
19. Prain R. Copper: the anatomy of an industry / Sir R. Prain. – L. : Mining Journal Books, 1975. – 298 p.
20. Yates Lamartine P. Commodity control, a study of primary products / Yates Lamartine P. – L. : Jonathan Cape, 1943. – 248 p.
21. Шумов С. А. История Бразилии / С. А. Шумов, Р. А. Андреев. – М. : Альтернатива–Евролинц, 2003. – 340 с.
22. Rowe J. W. F. Primary commodities in international trade / Rowe J. W. F. – Cambridge : Cambridge University Press, 1965. – 223 p.
23. Zephyr F. The International Natural Rubber Market, 1870–1930 [Electronic resource] / F. Zephyr. – Access mode : <http://eh.net/encyclopedia/article/frank.international.rubber.market>.
24. Stocking G. Cartels in Action / G. Stocking, A. Kahn, M. Watkins // Case Studies in International Business Diplomacy. – 1946. – Vol. 44. – P. 14–56.
25. Rowe J. W. F. Rubber / Rowe J. W. F. – L. : London & Cambridge Economic Service, 1931. – 87 p.

26. Stevenson J. Rubber situation in British colonies and protectorates: report of a special committee appointed by the British secretary of state for the colonies / Stevenson J. – Washington : Government Printing Office, 1922. – 6 p.
27. Fox W. Tin: the working of a commodity agreement / Fox W. – L. : Mining Journal Books Limited, 1974. – 418 p.
28. Knorr K. E. Tin under control / Knorr K. E. – Stanford : Stanford University Press, 1945. – 314 p.
29. Tetteh K. World trade in cocoa / Tetteh K. – Nyon : Third World Forum, 1979. – 105 p.
30. Agreement establishing the Common Fund for Commodities / United Nations Treaty Series. – N.Y., 1998. – Vol. 1538. – P. 194–239.
31. Swerling B. C. International Control of Sugar, 1918–41 / Swerling B. C. – Stanford : Stanford University Press, 1949. – 69 p.
32. McAvoy M. Sugar Baron: Manuel Rionda And The Fortunes Of Pre-Castro Cuba / McAvoy M. – Gainesville : University Press of Florida, 2003. – 340 p.
33. Roberts T. J. A study of international commodity agreements : thesis / Roberts T. J. – Vancouver, B.C. : University of British Columbia, 1951. – 196 p.
34. Wilk K. / K. Wilk // The American Political Science Review. – 1939. – Vol. 33, No. 5. – P. 860–878.
35. The Chadbourne plan [Electronic resource] : Townsville Daily Bulletin. – 1935. – Access mode : <http://nla.gov.au/nla.news-article62405985>.
36. Chadbourne T. L. International Stabilization of the Sugar Industry / T. L. Chadbourne // American Labor Legislation Review. – 1931. – Vol. 21. – P. 383–385.
37. Chadbourne T. L. The Chadbourne plan: copy of the agreement executed on May 9th, 1931 at Brussels, Belgium, by the sugar producers of Cuba, Java, Germany, Czechoslovakia, Poland, Hungary and Belgium / Chadbourne T. L. – N. Y. : Lambourne & Co., 1931. – 27 p.

38. Dye A. How brinkmanship saved Chadbourne: Credibility and the International Sugar Agreement of 1931 / A. Dye, R. Sicotte // *Explorations in Economic History*. – 2006. – Vol. 43, No. 2. – P. 223–256.

39. Intergovernmental commodity control agreements / International Labour Office. – Montreal : ILO, 1943. – 221 p.

40. Raffaelli M. Rise and demise of commodity agreements : an investigation into the breakdown of international commodity agreements / Raffaelli M. – Cambridge : Woodhead Pub., 1995. – 240 p.

41. Marchildon G. Wheat and trade policy in the Great Depression [Electronic resource] / G. Marchildon. – Regina : Johnson-Shoyama Graduate School of Public Policy, 2010. – 22 p. – Access mode :
http://www.schoolofpublicpolicy.sk.ca/_documents/_publications_reports/working_paper_series/WPS4_Marchildon_JULY2010.pdf.

42. Taylor A. The International Wheat Conferences During 1930–31 / A. Taylor // *Wheat studies of the Food Research Institute*. – 1931. – Vol. VII, 9. – P. 439–475.

43. Bauer P. The rubber industry, a study in competition and monopoly / Bauer P. – Cambridge : Harvard University Press, 1948. – 404 p.

44. McFadyean A. The history of rubber regulation, 1934–1943 / McFadyean A. – L. : G. Allen & Unwin, 1944. – 239 p.

45. Knorr K. World rubber and its regulation / Knorr K. – Stanford : Stanford University Press, 1945. – 265 p.

46. The network of world trade: a companion volume to «Europe's trade». – Geneva, 1942. – (Series of League of Nations publications, II, Economic and financial. – II.A.3. – 171 p.).

47. Viton A. The International Sugar Agreements: promise and reality / Viton A. – West Lafayette : Purdue University Press, 2004. – 350 p.

48. Swerling B. C. The International Sugar Agreement of 1953 / B. C. Swerling // *The American Economic Review*. – 1954. – Vol. 44, No. 5 – P. 837–853.

49. Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных СССР с иностранными государствами : Действующие договоры,

соглашения и конвенции, вступившие в силу между 1 января и 31 декабря 1954 года ; вып. 16. – М. : Госполитиздат, 1957. – 608 с.

50. International Sugar Agreement, 1968 / United Nations Treaty Series. – N.Y., 1971. – Vol. 654. – P. 174–225.

51. Ahlfeld H. Problems and prospects of a new International Sugar Agreement. – Ratzeburg : F.O. Licht, 1977. – 52 p. – (Special edition of F.O. Licht's International Sugar Report).

52. International Sugar Agreement, 1973 / United Nations Treaty Series. – N.Y., 1981. – Vol. 906. – P. 141–160.

53. International Sugar Agreement, 1977 / United Nations Treaty Series. – N.Y., 1985. – Vol. 1064. – P. 220–266.

54. International Sugar Agreement, 1984 / United Nations Treaty Series. – N.Y., 1993. – Vol. 1388. – P. 82–101.

55. International Sugar Agreement, 1987 / United Nations Treaty Series. – N.Y., 1996. – Vol. 1499. – P. 82–103.

56. Міжнародна угода по цукру 1992 року [Електронний ресурс]. – 1995. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_097.

57. Harbury C. D. An Experiment in Commodity Control – The International Wheat Agreement, 1949–53 / C. D. Harbury // Oxford Economic Papers. – 1954. – Vol. 6, No. 1. – P. 82–97.

58. International Wheat Council / International Journal of Agrarian Affairs. – 1949. – Vol. 1, No. 3 – 127 p.

59. Golay F. The International Wheat Agreement of 1949 / F. Golay // The Quarterly Journal of Economics. – 1950. – Vol. 64, No. 3. – P. 442–463.

60. Hodan M. Economic aspects of the international wheat agreement of 1949 / M. Hodan // Economic Record. – 1954. – Vol. 30, Iss. 1–2. – P. 225–231.

61. Simonelli N. International negotiations: the multilateral agreement making process : thesis / Simonelli N. – N.Y., 2007. – 193 p.

62. Annual report for crop-year, 1952–53 / International Wheat Council. – L., 1954. – 81 p.

63. International Wheat Agreement and Rules of Procedure, 1959 / International Wheat Council. – L., 1960. – 62 p.

64. International grains arrangement, 1967 / Foreign Agricultural Service, U.S. Department of Agriculture. – Washington, D.C., 1967. – 46 p.

65. O'Connor C. Going against the grain: the regulation of the international wheat trade from 1933 to the 1980 Soviet grain embargo / C. O'Connor // Boston College international and comparative law review. – 1982. – Vol. 5. – P. 225–270.

66. International wheat agreement, 1971, incorporating the Wheat trade convention and the Food aid convention; Washington, 29 March – 3 May 1971 / H.M.S.O. – London, 1972. – 142 p.

67. Grains Trade and Food Security Cooperation [Electronic resource]. – 2013. – Access mode : <http://www.igc.int/en/aboutus/default.aspx>.

68. Review of the world wheat situation / International Wheat Council. – L., 1977. – 112 p.

69. International Wheat Agreement, 1986 / United Nations Treaty Series. – N.Y., 1996. – Vol. 1429. – P. 107–125.

70. Міжнародна угода про зерно 1995 року [Electronic resource]. – 1995. – Access mode : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_i64.

71. Echols M. Food Assistance Convention, Introductory Note by Marsha Echols / M. Echols // International Legal Materials. – 2013. – Vol. 52, No. 1. – P. 354–364.

72. Wasserman U. Jakarta Natural Rubber Agreement 1976 / U. Wasserman // Journal of World Trade Law. – 1977. – Vol. 11, Iss. 3. – P. 289–290.

73. Evaluation of the International Natural Rubber Agreements of 1979, 1987 and 1995 : report / UNCTAD Secretariat. – Geneva : UN, 1997. – 23 p.

74. United Nations Treaty Series: Treaties and international agreements registered or filed and recorded with the Secretariat of the United Nations. – N.Y., 1989. – Vol. 1201. – 440 p.

tain /

Canada, Department of External Affairs. – Ottawa : Edmond Cloutier, Queen's Printer, 1958. – 53 p.

76. Sixth International Tin Agreement / United Nations Treaty Series. – N.Y. – Vol. 1282. – P. 375–420.

77. Mallory I. Conduct Unbecoming: The Collapse of the International Tin Agreement / I. Mallory // American University International Law Review. – 1990. – Vol. 5, Iss. 3. – P. 835–892.

78. Bilder R. The International Coffee Agreement: a case history in negotiation / R. Bilder // International commodity agreements. – 1963. – P. 378–391.

79. Kravis I. International Commodity Agreements to Promote Aid and Efficiency: The Case of Coffee / I. Kravis // The Canadian Journal of Economics. – 1968. – Vol. 1, No. 2. – P. 295–317.

80. International Coffee Agreement, 1962 / United Nations Treaty Series. – N.Y. – Vol. 469. – P. 246–324.

81. Magee D. The 1962 International Coffee Agreement: Past, Present and Future : thesis / Magee D. – Hamilton, 1973. – 100 p.

82. Singh S. International coffee agreement, 1968: background and analysis / Singh S. – Washington : International Bank for Reconstruction and Development, International Development Association, 1968. – 32 p.

83. International Coffee Agreement, 1968 / United Nations Treaty Series. – N.Y. – Vol. 647. – P. 97–189.

84. Fisher B. The international coffee agreement: a study in coffee diplomacy / Fisher B. – N.Y. : Praeger, 1972. – 287 p.

85. International Coffee Agreement, 1976 / United Nations Treaty Series. – N.Y. – Vol. 1024. – P. 158–194.

86. Chadha I. The integrated programme for commodities / I. Chadha // Intereconomics. – 1977. – Vol. 12, No. 9–10. – P. 227–230.

87. Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development FOURTH SESSION Nairobi, 5–31 May, 1976. – N.Y., 1977. – Vol. 1. – P. 6–9.

88. Common Fund for Commodities [Electronic resource]. – 2014. – Access mode : <http://www.common-fund.org/organization/organisation-and-profile/>.

89. Вельяминов Г. М. Международное экономическое право и процесс: академический курс / Вельяминов Г. М. – М. : Волтерс Клувер, 2004. – 496 с.
90. International Natural Rubber Agreement, 1994 / United Nations Treaty Series. – N.Y., 2001. – Vol. 1964. – P. 165–206.
91. MacBean A. Export instability and economic development / MacBean A. – Cambridge : Harvard University Press, 1966. – 367 p.
92. International Coffee Agreement, 1983 / United Nations Treaty Series. – N.Y., 1991. – Vol. 1333. – P. 120–152.
93. Blyth C. A. The role of multilateral commitments in international commodity trade: report / Blyth C. A. – Geneva : UNCTAD, 1975. – 17 p.
94. Reynolds P. International commodity agreements and the Common Fund: a legal and financial analysis / Reynolds P. – N.Y. : Praeger, 1978. – 233 p.
95. Heid W. U.S. wheat industry / Heid W. – Washington, D.C. : U.S. Dept. of Agriculture, Economics, Statistics, and Cooperatives Service, 1979. – 116 p.
96. International Wheat Agreement: Washington, 23rd March, 1949 / H.M.S.O. – L., 1949. – 21 p.
97. International wheat agreement 1962 and Rules of procedure / International Wheat Council. – L., 1962. – 56 p.
98. Anga Jean-Marc. The World Cocoa Economy: Current Status, Challenges and Prospects / Jean-Marc Anga // Multi-year Expert Meeting on Commodities and Development. – Geneva, 2014. – 25 p.
99. Международное соглашение по какао 2010 года / Конференция ООН по торговле и развитию. – Женева, 2011. – (Документ : TD/COCOA.10/5. – 49 p.).
100. Barjol J. L. Olive Oil: Trends in quality and product category shares. / J. L. Barjol // Workshop on Authentication of Olive Oil. – Madrid, 2013. – P. 2–23.
101. International Agreement on Olive Oil and Table Olives, 2005 / United Nations Conference on Trade and Development. – Geneva, 2005. – (Document : TD/OLIVE OIL.10/6. – 41 p.).
102. Международные органы по сырьевым товарам / Комитет по проблемам сырьевых товаров ФАО. – Рим, 2012. – (Документ : CCP 12/INF/8. – 14 с.).

103. Гокжаева Е. Б. Многостороннее сотрудничество на мировых рынках сырьевых товаров : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.14 / Гокжаева Елена Борисовна. – М., 2004. – 176 с.

104. International Rubber Study Group – Constitution [Electronic resource]. – 2011. – Access mode : <http://www.rubberstudy.com/documents/IRSG%20Constitution%20-Effective%201%20July%202011.pdf>.

105. About ITTO [Electronic resource]. – 2014. – Access mode : http://www.itto.int/about_itto/.

106. International Tropical Timber Agreement, 2006 / United Nations Conference on Trade and Development. – Geneva, 2006. – (Document : TD/TIMBER.3/12. – 30 p.).

107. ROLE OF ISO [Electronic resource]. – 2014. – Access mode : <http://www.isosugar.org/About/Role.html>.

108. Agreement establishing the Terms of Reference of the International Jute Study Group / United Nations Conference on Trade and Development. – Geneva, 2001. – (Document : TD/JUTE.4/6. – 13 p.).

109. Report of the Joint Meeting of the Thirty-First Session of the Intergovernmental Group on Hard Fibres and the Thirty-Third Session of the Intergovernmental Group on Jute, Kenaf and Allied Fibres: international cooperation on jute and the status of the IJO / Committee on Commodity Problems, Food and Agriculture Organization of the United Nations. – Rome, 2000. – (Document : CCP:HF 00/2 - JU 00/2. – 4 p.).

110. International Lead and Zinc Study Group [Electronic resource]. – 2014. – Access mode : <http://www.ilzsg.org/static/howwebegan.aspx?from=1>.

111. International Nickel Study Group [Electronic resource]. – 2014. – Access mode : <http://www.insg.org/insg.aspx>.

112. The International Copper Study Group [Electronic resource]. – 2014. – Access mode : <http://www.icsg.org/index.php/who-we-are>.

113. History of the ICAC, Profile of the ICAC [Electronic resource]. – 2014. – Access mode : <https://www.icac.org/about/overview>.

114. International Network for Bamboo and Rattan [Electronic resource]. – 2014. – Access mode : <http://www.inbar.int/who-we-are/>.

115. Agreement on the Establishment of the International Network for Bamboo and Rattan [Electronic resource]. – 2014. – Access mode : <http://hk.lexiscn.com/law/agreement-on-the-establishment-of-the-international-network-for-bamboo-and-rattan.html>.

116. The International Organisation of Vine and Wine [Electronic resource]. – 2014. – Access mode : <http://www.oiv.int/oiv/info/enpresentation>.

117. Обзор межправительственных групп по сырьевым товарам / Комитет по проблемам сырьевых товаров ФАО. – Рим, 2012. – (Документ : ССР 12/INF/7. – 25 с.).

118. Обзор межправительственных групп по сырьевым товарам / Комитет по проблемам сырьевых товаров ФАО. – Рим, 2014. – (Документ : ССР 14/INF/7. – 8 с.).

119. Thirty-Ninth Report of Consultative Sub-Committee on Surplus Disposal / Committee on Commodity Problems, Food and Agriculture Organization of the United Nations. – Rome, 2003. – (Document : ССР 03/2. – 8 p.).

120. COFI Sub-Committee on Fish Trade [Electronic resource]. – 2014. – Access mode : <http://www.fao.org/fishery/about/cofi/trade/en>.

121. COFI Sub-Committee on Aquaculture [Electronic resource]. – 2014. – Access mode : <http://www.fao.org/fishery/about/cofi/aquaculture/en>.

122. Yarmak A. Ukraine: Sugar sector review / A. Yarmak, D. Prihodko. – Rome : Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013. – 90 p.

123. Штрубенхофф Х. Реструктуризація цукрової галузі / Х. Штрубенхофф, О. Нів'євський // Політика України у сфері сільського господарства, біоенергетики та харчової промисловості – дослідження, висновки та рекомендації. – К., 2009. – С. 203–254.

124. Sugar: World Markets and Trade / United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service. – Washington, May 2014. – 5 p.

125. Membership benefits [Electronic resource]. – 2014. – Access mode : <http://www.isosugar.org/About/Benefits.aspx>.

126. Bases and vote calculation for 2013 under article 25 (establishment of contributions) / International sugar council. – L., 2012. – (Document : C(12)05. – 2 p.).

127. Kobuta I. Wheat export economy in Ukraine / I. Kobuta, O. Sikachyna, V. Zhygadlo // Food and Agriculture Organization of the United Nations, Regional Office for Europe and Central Asia. – Budapest, 2012. – 56 p.

128. Перетворення сільського господарства України на рушійну силу економічного зростання. Стратегія розвитку сектору зернових та олійних культур. – Berlin : BE Berlin Economics GmbH, 2012. – 44 с.

129. Grain Market Report / International Grains Council. – London, October 2014. – 7 p.

130. Contributions for 2013–14 / International Grains Council. – London, 2013. – (Document: GC37/4. – 1 p.).

131. Международный совет по зерну : Отчет за 2012/13 финансовый год. – Лондон : Международный совет по зерну, 2014. – 23 с.

132. Програма «Зерно України – 2015». – К. : ДІА, 2011. – 48 с.

133. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2013 рік [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу :

http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1213_u.htm.