

# Регулювання торгівлі сировинними товарами до укладення перших міжнародних товарних угод



Марта КЕЛЕСТИН,  
аспірантка кафедри міжнародного права  
Інституту міжнародних відносин  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка

16

**Оскільки перші міжнародні товарні угоди почали укладати лише в 30-х роках минулого століття, до того часу регулювання торгівлі сировинними товарами здійснювалося з допомогою контролюючих механізмів, запроваджених об'єднаннями картельного типу. Відтак, напрацьовані в результаті діяльності картелів способи стабілізації світового ринку сировинних товарів лягли в основу товарних угод, які й досі залишаються одним з основних інструментів регулювання глобального обороту сировини.**

Грунтовні теоретичні дослідження витоків сучасних міжнародних товарних угод є вкрай важливими для їх правильного розуміння та застосування. Питання регулювання виробництва, експорту та імпорту сировинних товарів, яке передувало укладенню цих документів, детально висвітлювали у своїх працях зарубіжні вчені Ф. Гордон-Ашворт, Л. Йетс, Е. Мейсон, Дж. Роу та Дж. Стокінг. Однак в українській науці цій проблематиці не приділяли належної уваги, що наразі актуалізує вивчення основних заходів регулювання торгівлі сировинними товарами, впроваджених у період до укладення перших міжнародних товарних угод.

Активне створення таких контролюючих механізмів різноманітними картельними об'єднаннями сприяло виробленню низки теоретичних підходів до розуміння їх природи. Так, Е. Мейсон вважає картель домовленістю між комерційними підприємствами щодо встановлення цін, умов продажу, обмеження виробництва чи розподілу товару, а також визначення його вартості. Відповідно, міжнародний картель створюють на основі такої угоди, укладеної між підприємствами різних країн або їх асоціаціями [6, с. 29]. Ф. Гордон-Ашворт визначає картель як об'єднання виробників чи торговців певної галузі промисловості, створене для зменшення або повного усунення конкуренції та для контролю над виробництвом чи збутом продукції [4, с. 84]. Саме картелі, на думку Б. Чіміні, стали провісниками сучасних міжнародних товарних угод, які, по суті, відобразили отриманий у результаті їхньої діяльності досвід регулювання світового ринку сировинних товарів [2, с. 16–17].

Перші масштабні об'єднання картельного типу з'явилися наприкінці XIX століття для регулювання виробництва та торгівлі міддю. 1887 року було створено так званий «картель Секретана»\*, котрий мав доволі широку сферу підпорядкування, адже контролював близько 80% усього світового виробництва міді. Об'єднання встановлювало фіксовані ціни на цей різновид сировини, розподіляючи прибутки між учасниками, якщо про-

даж міді був дорожчим за ціновий поріг. Позитивний ефект діяльності картелю виявився доволі швидко після його утворення: уже на початку 1888 року ціни на мідь зросли майже вдвічі. Однак наступного року банкрутство одного з банків, що фінансував картель, призвело до зменшення його рентабельності та, відповідно, стрімкого зниження вартості міді [7, с. 103–104].

Протягом наступних десяти років після припинення діяльності картелю Секретана було створено ще кілька схожих механізмів контролю, які утвердили домінуюче становище США на світовому ринку міді. Так, 1892-го, 1900-го та 1907 років завдяки зусиллям американських виробників цієї сировини були впроваджені схеми, що обмежували її виробництво та експорт. Та особливого успіху вони не мали. Вдалими виявилися картельні заходи Асоціації з експорту міді, утвореної наприкінці 1918 року, по завершенні Першої світової війни. Ініційовані нею стримування поставок і накопичення запасів мідної сировини допомогли стабілізувати та підвищити її ціну. Проте конфлікт інтересів швидко призвів до виникнення суперечок між виробниками, що затьмарили ефект, отриманий від початкового періоду плідної співпраці між ними, спричинивши 1923 року розпад Асоціації [3, с. 256].

1926 року американські виробники міді заснували ще одне картельне об'єднання – Корпорацію експортерів міді. Завдяки участі іноземних фірм, вона поширила контроль на більш як 85% світового виробництва цієї сировини. Оскільки основною метою організації було вирівнювання цін та усунення посередників, у результаті своєї діяльності вона досягла подвоєння вартості міді й утримувала її стабільно високі показники. Та, зрештою, невдоволення покупців і збільшення виробництва цієї сировини поза межами картелю призвели до поступового зниження його ефективності й остаточного розпаду 1932 року [12, с. 104–106].

Ще одним історичним прикладом контролю світових цін на сировину з допомогою картелю була схема, впро-

\* Створення та діяльність картелю тісно пов'язують із головою найбільшої на той час Європейської асоціації покупців міді П'єром Секретаном.



ваджена в Бразилії на ринку кави. Збільшення площ кавових насаджень протягом останнього десятиліття XIX століття та надзвичайно щедрий урожай кави, зібраний у країні 1906 року, призвели до накопичення величезних надлишкових обсягів цієї сировини, що, відповідно, спричинило значне зниження цін на неї [8, с. 121–122]. Оскільки економіка Бразилії була зорієнтована на виробництво та експорт кави, швидке розв'язання цієї проблеми мало стратегічне значення.

1907 року в місті Таубате президенти трьох бразильських штатів Мінас-Жейрас, Ріо-де-Жанейро та Сан-Паулу підписали Угоду щодо організації та впорядкування торгівлі кавою. Знана під назвою «Бразильська схема підвищення ціни на каву», вона мала на меті збільшення вартості цієї сировини через скорочення обсягів її поставок. Відповідно до передбачених документом умов, штат Сан-Паулу був уповноважений закуповувати надлишкові запаси кави та зберігати їх до того часу, поки ситуація на світовому ринку не зміниться на краще [3, с. 208].

Ініціатори «Бразильської схеми» сподівалися, що домінуюче становище їхньої країни як світового виробника кави стане запорукою перспективності та успішності цього плану. До певної міри очікування справдилися: завдяки впровадженню схемою механізмів контролю вдалося досягти її основної цілі – підвищити експортну ціну на каву. Із такою оцінкою погоджується Дж. Роу, який уважає «Бразильську схему» хоча й не ідеальною, проте, однозначно, не провальною спробою встановити контроль над виробництвом і торгівлею цим видом сировини. Крім того, автор зазначає, що досвід її застосування є показовим для регулювання світової кавової галузі в подальшому [8, с. 122].

Ще одним об'єктом раннього картельного врегулювання (як мідь чи кава) також став каучук. Перші спроби контролю над виробництвом та експортом цієї сировини були зроблені ще на початку 1900-х років. Це було спричинено, насамперед, глобальними змінами, що відбулися у світовій каучуковій промисловості.

До кінця XIX століття Бразилія\*\* та країни басейну Амазонки (Венесуела, Болівія, Перу) були єдиними експортерами природного каучуку у світі. Відповідно, відсутність конкуренції та значні витрати на виробництво продукції, зумовлені браком робочої сили в регіоні, робили її остаточною вартістю досить високою. Розвиток автомобільної промисловості та використання каучуку в інших галузях дали поштовх для пошуку альтернатив дорогому бразильському продукту. Так, маючи у своєму підпорядкуванні величезні багатства й дешеву колоніальну робочу силу, Велика Британія та Нідерланди доволі швидко почали перехоплювати ініціативу в світовій каучуковій промисловості [13].

Бразилія робила кілька внутрішньодержавних спроб захистити національну галузь від зовнішньої конкуренції та підвищення вартості каучуку, яка помітно знизилася після буму 1909–1910 років. Приміром, 1911 року федеральний уряд доручив Банку Бразилії вжити заходів із накопичення значних обсягів цієї сировини та вилучення її на певний час із ринку. Однак цей план провалився у зв'язку зі збільшенням поставок каучуку азійськими виробниками. Для підвищення міжнародної конкурентоспроможності бразильського продукту вже наступного року було впроваджено продуманішу схему «Захист каучуку». Вона передбачала створення експериментальних станцій та звільнення від оподаткування обладнання і матеріалів, які використовували в каучуковій промисловості. Однак, коли і ці заходи не дали бажаних результатів, стало зрозуміло, що подальше штучне стимулювання виробництва каучуку буде для Бразилії економічно недоцільним [3, с. 193].

Каучуковий ажіотаж 1909–1910 років став каталізатором упровадження національних схем контролю і в підпорядкованих Великій Британії Федеративних Штатах Малайї, які на початку Першої світової війни впевнено

посідали провідні позиції на світовому ринку цієї продукції. Для задоволення спричиненого таким бумом надвисокого попиту на каучук, у колонії істотно збільшуються обсяги його виробництва. Проте розгортання воєнних дій на Європейському континенті майже повністю паралізувало поставки сировини на основні ринки збуту. Поступово в країні почали накопичуватися значні надлишки нереалізованої продукції, що вимагало негайних регулятивних заходів. За відсутності доцільніших економічних шляхів розв'язання проблеми, місцеві виробники каучуку добровільно погодилися скоротити його виробництво. Такі обмежувальні заходи діяли близько року [8, с. 123].

Проте вже восени 1920 року зменшення викликаного війною дефіциту на каучук та поступове зниження його вартості спричинили впровадження чергового механізму контролю. Того самого року асоціації виробників каучуку Великої Британії та Нідерландів погодилися добровільно зменшити поставки продукції із Малайї та Шри-Ланки на 25% [11, с. 64]. Як зазначає Ф. Гордон-Ашворт, загальному успіху цієї схеми завадили два основні чинники: по-перше, її впровадження співпало зі спадом попиту на американському ринку, який був основним напрямом збуту каучуку; по-друге, перепорою для впровадження передбачених схемою обмежувальних механізмів стало збільшення обсягів поставок сировини дрібними виробниками [3, с. 193].

Велика Британія, для якої на той час каучук уважався стратегічно важливим продуктом, була вкрай незадоволена подальшим погіршенням ситуації. Для пошуку можливих шляхів розв'язання проблеми 24 жовтня 1921 року міністр у справах колоній У. Черчилль призначив спеціальний комітет, який на честь його голови отримав назву Комітету сера Джеймса Стівенсона. Розпочавши роботу, Комітет Стівенсона не рекомендував жодних обмежувальних заходів без участі Нідерландів, які категорично відмовлялися брати участь у таких акціях. У першому звіті цього органу (опублікованому 19 травня 1921 року) зазначалося, що британські колонії самостійно виробляли близько 72% світового обсягу каучуку, а разом із нідерландськими – 97. Тому, на переконання членів Комітету, справжнього успіху можна було досягти лише спільними згаданими діями обох країн [11, с. 65].

Проте після чергової відмови Нідерландів співпрацювати з офіційним Лондоном, 2 жовтня 1922 року Комітет Стівенсона ухвалив другий звіт, у якому повністю змінив свою позицію, рекомендувавши впровадження заходів експортного контролю поставок каучуку в підпорядкованих Британії колоніях. План Стівенсона отримав беззаперечне схвалення кабінету міністрів Великої Британії і набув чинності вже 1 листопада 1922 року. Формально його положення поширювалися на територію Шри-Ланки, Малайї та Стрейтс-Сетлментс [9, с. 6]. У своїй основі План містив механізми, притаманні міжнародним товарним угодам, що були укладені в цій галузі в подальшому. Він, зокрема, встановлював експортні квоти, визначені на підставі історично усталених рівнів виробництва каучуку, а також передбачав їх щоквартальний перегляд згідно з цінами, поетапно зафіксованими протягом кожного попереднього кварталу [10, с. 2–4].

Застосування Плану Стівенсона, в принципі, сприяло досягненню його ключової мети, адже ціни на каучук залишалися порівняно стабільними протягом усього періоду його реалізації. Наскільки цьому сприяло саме застосування передбачених ним заходів, а не дія низки інших чинників, що впливали на розвиток галузі, стверджувати доволі важко. Проте, як справедливо зазначає Ф. Гордон-Ашворт, план, як мінімум, запобіг падінню та значному коливанню вартості продукту. Крім того, на її думку, найвагомим результатом впровадження Плану Стівенсона в довгостроковій перспективі, певно, стало те, що забезпечена ним стабільність світового ринку каучуку стимулювала подальший розвиток його виробництва [3, с. 194].

\*\* Тоді частка Бразилії на світовому ринку каучуку становила майже 90% [13].

Реалізацію Плану було припинено 1928 року. На думку Дж. Стокінга, серед причин поступового зменшення його ефективності та остаточної відмови від його застосування можна виділити три основні фактори. Це, зокрема, – збільшення обсягів виробництва каучуку поза межами дії Плану (особливо в Нідерландській Ост-Індії); вдалих пошук альтернатив та економія у використанні натурального каучуку; а також загальне невдоволення та постійні суперечки між окремими районами і колоніальними територіями за встановлення сприятливіших експортних квот [11, с. 71].

Як і в попередньому випадку, світова торгівля оловом також була дестабілізована, в основному, наслідками Першої світової війни. Відповідно, впровадження механізмів контролю за обігом цієї сировини відбувалося під впливом майже ідентичних чинників [1, с. 8–9]. Уже 1921 року у м. Бандунг було скликано міждержавну конференцію, основною метою якої стало вироблення механізмів нормалізації світового обігу олова та відновлення його вартості. В результаті переговорів уряди Малайї та Нідерландської Ост-Індії погодилися не вводити в обіг наявні запаси олова до того часу, поки не буде відновлено обсяги його використання, а ціни не досягнуть бажаного рівня. Ця двостороння домовленість стала відомою під назвою «Бандунзький пул». Передбачені ним механізми контролю виявилися доволі ефективними, адже, до повного виведення на ринок нагромаджених за час його дії запасів олова та припинення діяльності картелю 1924 року, ціни на цю сировину зросли та утримувалися на встановленому рівні [3, с. 108].

У період між 1924 та 1926 роками вартість олова залишалася високою переважно завдяки підвищеному споживчому попиту. Це стимулювало окремі країни залучати додаткове інвестування в цю галузь та збільшувати обсяги виробництва. Поступово запаси нерелізованого олова стали зростати, тому, з погіршенням економічної ситуації у світі наприкінці 1920-х років, попит на нього різко зменшився, а ціни на цю сировину почали стрімко падати. Щоб зупинити таку негативну тенденцію, провідні виробники олова у підконтрольних Великій Британії Малайї, Нігерії та Бірмі заснували 11 липня 1929 року черговий міжнародний картель – Асоціацію виробників олова. На неї покладалося завдання обмежити видобуток та виплаву олова, а також запобігти його надлишковим поставкам на світовий ринок через акумулювання запасів [5, с. 95–98]. Однак, як зазначає В. Фокс, Асоціація була не досить потужною, щоб упоратися із наслідками інтенсивного надвиробництва та утримати подальше зниження вартості цієї сировини. Її повне фіаско було очевидним уже восени 1930 року. Неефективна діяльність картелю остаточно підтвердилася на початку 1931-го, коли зафіксували найнижчу ціну на олово за останні тридцять років [3, с. 123].

На відміну від розглянутих сировинних товарів, на початку XIX століття ситуація на світовому ринку пшениці була сприятливою для її виробників. Ціни на сировину утримувалися на прийнятному рівні, не спонукаючи учасників торгівлі цією зерновою культурою до впровадження якихось формальних механізмів регулювання її обігу. Збільшення поставок пшениці новими потужними виробниками країн Північної Америки досить успішно стримували митами на імпорт, встановленими деякими європейськими державами. Однак, починаючи з 1927 року, ситуація кардинально змінилася. Надмірне постачання пшениці на світовий ринок та зниження купівельної спроможності основних країн-імпортерів спричинили прогресуюче зниження її вартості [3, с. 136].

Першою з цією проблемою зіткнулася Канада, зібравши 1928 року рекордний урожай збіжжя. На початкових етапах канадські виробники намагалися вийти з цієї ситуації власними зусиллями, створюючи асоціації торгівлі пшеницею чи так звані пули. Та їхня діяльність не мала успіху, адже зводилася до закупівлі цієї сировини за заздалегідь установленими цінами. Тож 1930 року національна галузь опинилася у критичному стані, що

змусило канадський уряд викупити всі надлишкові обсяги пшениці за фіксованою взаємовигідною ціною. Та, як зазначає Л. Йетс, така політика майже не допомогла підвищенню світової вартості цієї сировини і, ймовірно, призвела до втрати Канадою ринків збуту, котрі дуже швидко захопила Аргентина [12, с. 35–36].

Схожі з канадською урядові стратегії закупівлі пшениці за прийнятними для виробників гарантованими цінами на початку 1930-х років були впроваджені в Австралії, Аргентині та США. Однак такі заходи лише ситуативно підтримували національні галузі тих чи інших країн, майже не покращуючи загальний стан світового ринку цього продукту [3, с. 137].

Отож, за відсутності універсальних механізмів міжнародно-правового регулювання торгівлі сировинними товарами, наприкінці XIX – на початку XX століть більшість спроб стабілізувати світові ціни на пшеницю було зроблено переважно на національному рівні або з участю невеликої кількості провідних країн–виробників тієї чи іншої сировини. Такі схеми контролю впроваджували, в основному, через об'єднання картельного типу, адже вони були розраховані на досягнення короткострокових цілей і спрямовані на розв'язання поточних проблем на світових сировинних ринках. Найвідоміші картелі були створені в галузях, пов'язаних із виробництвом міді, кави, каучуку, олова та пшениці. Їхня діяльність була доволі диверсифікованою, проте в більшості випадків зводилася до встановлення фіксованої вартості (мідь); обмеження виробництва (каучук); стримування поставок (кава); закупівлі надлишкових запасів і вилучення їх на певний час зі світового обігу (олово); а також викупу сировини за заздалегідь установленими цінами (пшениця). Як наслідок, майже кожна з перелічених регулятивних стратегій знайшла своє відображення у міжнародних товарних угодах, котрі набули первинного нормативно-правового значення, починаючи з 30-х років минулого століття. □

### Джерела

1. *Бойкова М.* Корінні причини фінансово-економічних криз капіталізму і правові шляхи їх усунення (Частина I) // Віче. – 2012. – № 10. – С. 7–9.
2. *Chimni B. S.* International commodity agreements: a legal study. – London: Croom Helm, 1987. – 368 p.
3. *Fox W.* Tin: the working of a commodity agreement. – London: Mining Journal Books Limited, 1974. – 418 p.
4. *Gordon-Ashworth F.* International commodity control: A contemporary history and appraisal. – London: Croom Helm, 1984. – 356 p.
5. *Knorr K. E.* Tin under control. – Stanford: Stanford University Press, 1945. – 314 p.
6. *Mason E. S.* Controlling World Trade. – New York: McGraw-Hill book company, Inc., 1946. – 139 p.
7. *Prairie R.* Copper: the anatomy of an industry. – London: Mining Journal Books, 1975. – 298 p.
8. *Rowe J. W. F.* Primary commodities in international trade. – Cambridge: Cambridge University Press, 1965. – 223 p.
9. *Rowe J. W. F.* Rubber. – London: London & Cambridge Economic Service, 1931. – 87 p.
10. *Stevenson J.* Rubber situation in British colonies and protectorates: report of a special Committee appointed by the British secretary of state for the colonies. – Washington: Government Printing Office, 1922. – 6 p.
11. *Stocking G., Kahn A., Watkins M.* Cartels in Action // Case Studies in International Business Diplomacy. – New York: Twentieth Century Fund, 1946. – Vol. 44. – 533 p.
12. *Yates L. P.* Commodity control, a study of primary products. – London: Jonathan Cape, 1943. – 248 p.
13. *Zephyr F.* The international natural rubber market, 1870–1930 [Електронний ресурс]. – <http://eh.net/encyclopedia/article/frank.international.rubber.market>