УДК 339.138:004

Безрукова Н.В.,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава
Василенко М.В.,
бакалавр напряму підготовки «міжнародна економіка»,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава

Світові торговельні війни: особливості та наслідки

Bezrukova N V.,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the International Economics and Marketing Department, the Yuri Kondratyuk National Technical University of Poltava, Poltava
Vasylenko M.V.,
Bachelor Field of Study "International Economics"
Economics and Marketing Department, the Yuri Kondratyuk National Technical University of Poltava, Poltava

World's trade wars: features and consequences

Анотація.
В статті досліджено теоретичні основи світових торговельних війн, форми та методи їх ведення. Охарактеризовано торговельні війни в світі, проаналізовано сучасні світові торговельні конфліктии. Розглянуто методи врегулювання міжнародних торговельних спорів та шляхи подолання негативних наслідків світових торговельних війн.

Summary.
In this articale the author investigate the theoretical foundations of global trade wars, including their general concept, forms and practices. He characterized trade wars in the world, their history and the modern world trade conflicts and wars. Also, he described the methods of resolving international trade disputes and ways of overcoming the negative consequences from global trade wars.

Ключові слова: міжнародна торгівля, світова торговельна війна, міжнародні торговельні конфлікти, Світова організація торгівлі, тарифні бар'єри, нетарифні бар'єри, протекціонізм.

Keywords: international trade, trade war, trade conflicts, World Trade Organization, tariff barriers, non-tariff barriers, protectionism.

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

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних аспектів торговельних війн не так давно знайшли своє місце у працях вітчизняних та зарубіжних економістів. Питання ведення торгівельних війн досліджували такі сучасні науковці: Шнипко О.С., Серпухов М., Рачинський М., Хомяков В., Шаров О., Перкінс Дж. та інші. Методи ведення торговельних війн розглядали такі вчені, як Гордєєва Т., Пуригіна О., Духневич А., наслідки торговельних війн були проаналізовані Золотарьовим В., Бялим Ю., Скобою Л., Джонсоомн М. та іншими.

Метою статті є аналіз форм ведення світових торговельних війн, визначення їх можливих наслідків, а також окреслення шляхів подолання негативних наслідків даних конфліктів.

Основними завданнями статті є : дослідити теоретичні основи світових торговельних війн; проаналізувати форми та методи ведення світових торговельних війн; визначити шляхи подолання негативних наслідків світових торговельних війн.

Виклад основного матеріалу.

Світові торговельні війни тісно пов’язані з міжнародною торгівлею, яка в свою чергу є невід’ємною частиною міжнародних економічних відносин (МЕВ). Але, міжнародна торгівля може використовуватися не лише задля

обміну, а й як засіб політичного та економічного тиску. Коли одна держава оцінює економічну політику іншої держави як несприятливу для себе і вживає відповідних заходів – розпочинається торговельна війна.

Економічна (торгова) війна – це сукупність економічних, правових, адміністративних та інших дій спрямованих проти економічної системи іншого суб'єкта виробничо – господарської діяльності. В залежності від сторони проводиться з ціллю захоплення закордонних ринків (наступальна торгова війна) або попередження торгової «окупації» національної економіки (оборонна торгова війна) [1].

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

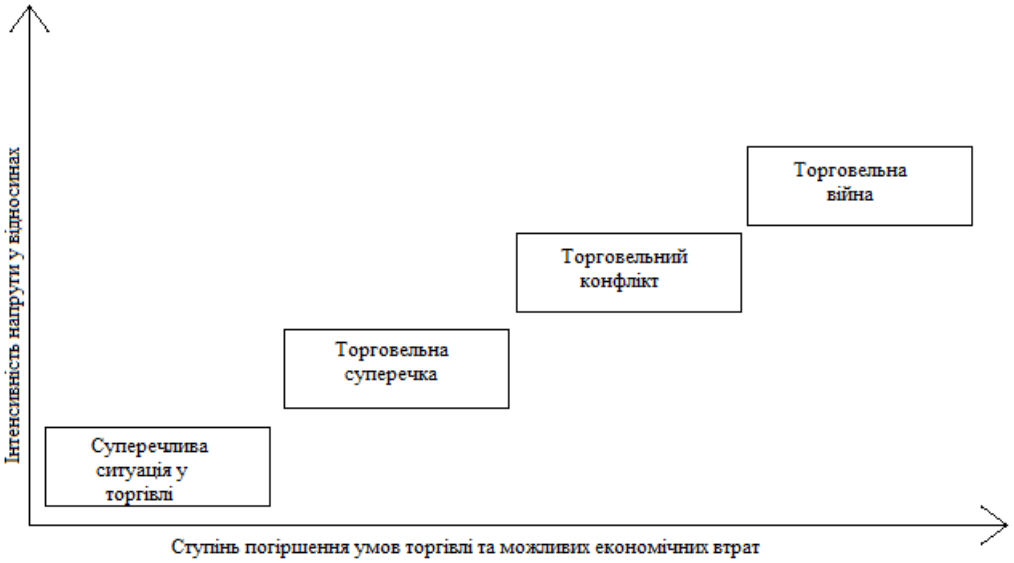

Рис. 1. Ступінь погіршення суперечливих відносин у міжнародній торгівлі залежно від інтенсивності напруги між державами та можливих економічних втрат [2].

Розглянемо їх детальніше:

1) суперечлва ситуація у торгівлі — наявне протиріччя та відповідна напруга у відносинах країн. Матеріальних втрат чи погіршення умов у торгівлі поки немає. Це найсприятливіша ситуація для врегулювання відносин;

2)торговельна суперечка — наявна напруга у відносинах, пов'язана із матеріальними втратами, спричиненими заходами, заподіяними одною

країною, що погіршують умови торгівлі іншої (або інших). Вона потребує врегулювання;

3)торговельний конфлікт — виисокий рівень напруги у відносинах, пов’язаний з матеріальними втратами, спричиненими заходами, що заподіяні обома сторонами одна одній. Вона потребує врегулювання;

4) торговельна війна — найвищий ступінь напруги у відносинах між країнами, пов’язаний з використанням інтенсивних заборонних заходів торгової політики, що можуть призвести до великих матеріальних втрат країни, проти якої вони були заподіяні [2].

Як видно з зазначеного рисунку світові торговельні війни мають свої первопричини. Залежно від рівня напруги між країнами відрізняється ступінь їх суперечливих відносин, і найкраще всього владнати їх в стані суперечливої ситуації у торгівлі, коли конфлікт можна вирішити за допомогою консультацій та переговорів.

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

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

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

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

3) нестабільність світової економіки, в якій відбивається суперечність між об’єктивною необхідністю розвитку міжнародного поділу праці та

намагання олігархії (світової, регіональної, національної) одноосібно присвоювати його результати;

4) виникнення віртуальної економіки – відносин нового типу між суб'єктами фінансового ринку, які не є економічними, оскільки не відбивають процесів реального обміну товарами та послугами, не пов'язані з виробничою економікою, але виступають як ефективний механізм кругообігу фіктивного спекулятивного капіталу [1].

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

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

У XIX столітті відбувся розквіт двосторонніх торгівельних угод, вінцем яких стало виникнення режиму найбільшого сприяння міждержавним торговим відносинам. Наслідком такого розвитку подій стало зменшення масштабу торгівельних війн. Проте відродження державного протекціонізму у 1920-30х роках їх відновило. Починаючи з 1960-х років світова торговельна політика стала радше багатосторонньою,ніж двосторонньою. Цілком природно, що двосторонній рівень торгівельних війн доповнився їх багатостороннім аналогом на рівна наддержавних економічних об'єднань або ж цілих регіонів [1].

Можна виділити такі форми торговельних війн, як (рис. 2):

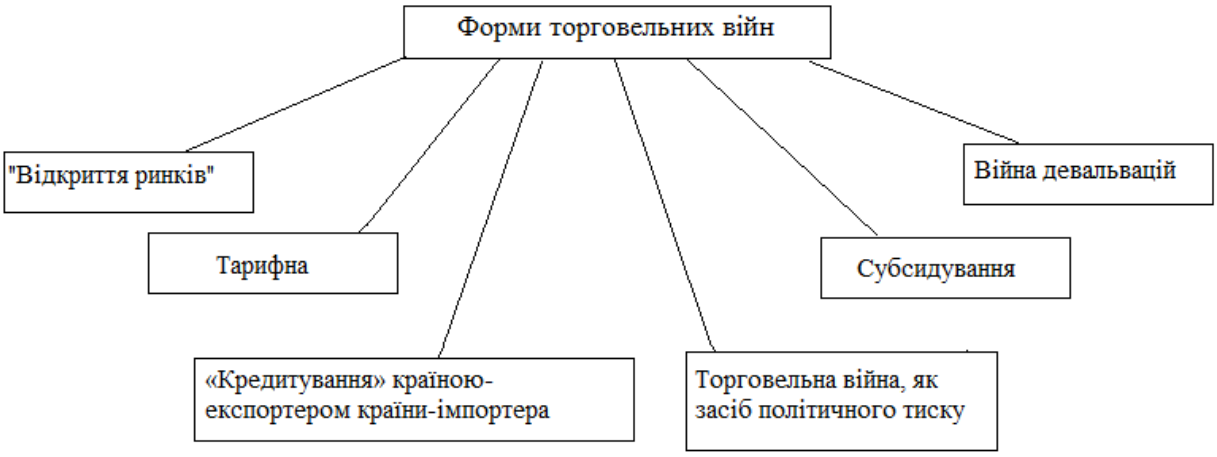

Рис. 2. Форми торговельних війн [3].

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

Таблиця 1

Характеристика форм торговельних війн

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

Методи ж торговельної війни ідентичні методам господарського протекціонізму. Їх сукупність покликана захищати економіку суб’єкта

економічного життя, спроможного на активну протидію іншим суб'єктам. Або будь-яка дія, спрямована на захист власних економічних інтересів, автоматично виступає проти економіки конкуруючого господарства. І навпаки, будь-яка дія, що послаблює економічного опонента, зміцнює власну економіку. Серед основних засобів ведення торговельних війн: визначення групи «чуттєвих» товарів та введення стосовно них заборонених або надмірно високих митних ставок; введення економічних торговельних санкцій стосовно певної країни у вигляді заборони ввезення певних товарів; введення ліцензованого імпорту певних груп товарів ; введення експортних субсидій для пріоритетних галузей та підприємств; введення особливого режиму стандартизації та сертифікації товарів, введення особливих санітарних та фітосанітарних норм; обмеження або заборона участі іноземних компаній та фізичних осіб в купівлі землі, нерухомості або ж в акціонуванні так званих природній монополій; введення механізмів контролю над експортом високотехнологічного обладнання та продукції машинобудування та інші.

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

Феномен міжнародних торговельних суперечок відомий з давніх часів. Започаткування та розвиток міжнародної торгівлі за умов суперництва між країнами за ринки збуту, що постійно загострювалося, спричиняли жорстокі торгові, а часто і збройні конфлікти. Для захисту своїх власних ринків від товарів зарубіжних конкурентів і зміцнення позицій на закордонних ринках країни використовували найрізноманітніші методи: від дипломатії до військових інтервенцій.

Разом із розвитком міжнародної торгівлі еволюціонували і методи боротьби за місце у світовій торгівлі, причому, якщо спочатку саме сила і зброя були основними засобами досягнення переваг у міжнародній торгівлі, то з часом (XX ст.) країни усвідомили доцільність незастосування сили у

міжнародних відносинах і використання мирних засобів досягнення своїх цілей на світовому ринку, що було зафіксовано у документах ООН у 1945 р. [4] .

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

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

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

Таблиця 2

Сучасні світові торговельні війни

Учасники	Причини
США - ЄС	Прямий та прихований протекціонізм
	Навязування власних стандартів
	Порушення правил режиму найбільшого сприяння
	Зловживання дозволеними СОТ антидемпінговими засобами
США - Китай	Штучне завищення курсу юаня
	Обмеження експорту
	Нелагальний китайський експорт
Китай - ЄС	Навязування Китаю власних стандартів
	Маніпуляції тарифами на експорт
Росія - інші країни	Прямий та прихований протекціонізм

	Зловживання фітосанітарними нормами
	Використання економічної залежності інших країн, для досягнення політичних цілей

Можна сказати, що основними учасниками торговельних війн та суперечок є розвинуті країни. Лідером серед них є США, які виступали стороною суперечки понад 200 разів, причому у 106-ти випадках у якості позивача (скаржника) та у 120-ти випадках — як відповідач. Другу позицію у рейтингу країн - позивачів і країн-відповідачів займає ЄС (89 — як позивач, 74 — як відповідач). Китай, як провідна країна у міжнародній торгівлі, за період членства у СОТ часто (31 раз) ставала об'єктом скарг з боку торговельних партнерів, натомість сам ініціював лише 10 скарг на своїх торговельних партнерів [4].

Для вирішення суперечок, що виникають у міжнародній торгівлі між сторонами різних держав, найчастіше використовується міжнародний комерційний арбітраж та система СОТ.

Сучасна практика міжнародного партнерства свідчить про те, що чимало розбіжностей та спорів, які виникають під час виконання зовнішньодоговірних контрактів, вирішуються міжнародним комерційним арбітражем, престиж якого сьогодні є безумовним. Він історично виник у Великобританії на Європейському континенті. Широкого ж визнання й відповідного правного статусу він набув лише у XX ст. Організації й фірми різних країн, укладаючи контракти, зазвичай вважають, що арбітражний розгляд спорів є кращим, ніж судовий. Його перевагами є: відносна швидкість розгляду; добровільність підпорядкування спору арбітражу; компетентність і нейтральність арбітрів, а також можливість вибору сторонами таких арбітрів, яких вони вважають найбільш кваліфікованими для розгляду певного спору; конфіденційність розгляду спорів; відносно невелика вартість арбітражного розгляду порівняно із судовим; арбітражне рішення оскарженню не підлягає. Слід відзначити, що можливість примусового виконання В інституціональній структурі міжнародного арбітражу особливе місце займає Комісія ООН з питань права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), яка не є міжнародним арбітражним

центром, але нею розроблено декілька документів з уніфікації права міжнародного арбітражу, тобто вони містять типові правила щодо доарбітражного врегулювання спорів і про арбітраж [5].

Ще одним популярним способом вирішення міжнародних торговельних конфліктів є механізм вирішення спорів у СОТ. Врегулювання спорів у СОТ є універсальною за своєю суттю та змістом системою, яка підтверджує, що вирішення спору у цій організації значно відрізняється від вирішення спору в національному чи міжнародному суді, тому як воно поєднує в собі дипломатичні, судові та арбітражні елементи.

Механізм вирішення спорів у СОТ має на меті «полегшити» взаємовідносини як між державами – членами СОТ, так і між державами, які не є членами СОТ, оскільки держави – члени СОТ зобов'язані звертатися до органів врегулювання спорів СОТ при виникненні економічних спорів.

Спір у СОТ – це розбіжність між двома або більше членами СОТ, коли одна держава стверджує, що дії, нормативні акти або підходи інших держав наносять шкоду її інтересам. Зазвичай, спори виникають тоді, коли держава-експортер вважає, що держава-імпортер несправедливо ставиться до експортованих нею товарів або послуг, що не відповідає правилам СОТ. Перша офіційна ознака спору з'являється у вигляді «заявки на проведення консультацій» – тобто заявки на проведення конфіденційних переговорів між учасниками спору, що, як правило, проводяться в Женеві. «Заявки на проведення консультацій» є першою подією в «розкладі» з урегулювання спорів, послідовність яких може привести до прийняття рішення щодо відповідного спору Органом врегулювання спорів, якщо учасники спору раніше не дійдуть згоди між собою. Зазвичай спір базується на певній комерційній проблемі, пов'язаній з правилами, що застосовуються урядом іншої країни, однак спір у розумінні СОТ починається лише тоді, коли уряд того чи іншого члена СОТ повідомить Секретаріат СОТ про існування такого спору [6].

В основі торгівельних війн в міжнародній економіці закладено зіткнення економічних інтересів учасників війни та різноманіття інструментів прихованого протекціонізму, які використовуються у торгівельній війні. На основі детального аналізу інтересів учасників та інструментів торгівельних війн, проаналізованих в роботі досліджено інструменти протекціонізму та сфери їх впливу на національну економіку країни, а також характеристику їх впливу.

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

Таблиця 3

Результати впливу інструментів прихованого протекціонізму на національну економіку [7]

Інструмент прихованого протекціонізму	Позитивні наслідки впливу	Негативні наслідки впливу	Витрати на впровадження інструменту
Фіскальні та тарифні бар'єри	Збільшення надходжень до бюджету. Збільшення рівня зайнятості. Збільшення ВВП. Стимулювання економічного зростання.	Збільшення вартості імпортних товарів. Зменшення конкуренції на ринку. Погіршення інвестиційного клімату. Скорочення експорту у разі дій у відповідь.	Адміністративні та управлінські дії
Експортні квоти			
Технічні бар'єри	Підвищення рівня технологічності (якості продукції). Стимулювання розвитку національних виробників. Скорочення обсягів імпортних товарів на ринку.	Скорочення експорту у разі відповідних дій інших країн. Посилення конкурентного середовища на ринку.	Законодавчі, адміністративні, зміна технічних стандартів, регламентів та ін.
Експорті субсидії	Збільшення обсягів виробництва та експорту товарів. Покращення стану платіжного балансу Збільшення відкритості	Збільшення видатків бюджету. Ризики виникнення антидемпінгових розслідувань.	Кошти державного бюджету або інших фондів

Державна підтримка	економіки та долі ринку.	Можливий неефективний розподіл коштів. Скорочення національних резервів.	Законодавчі, міжнародні, іміджеві заходи та угоди. Адміністративні та політичні зусилля.
Валютна політика	Стимулювання експорту та скорочення імпорту (при девальвації валюти). Збільшення обсягів виробництва національним виробником.	Знецінення заощаджень та купівельної спроможності населення. Збільшення вартості імпортних товарів. Скорочення ресурсної бази.	Монетарна політика, вартість знецінення національної валюти.
Зовнішня політика	Покращання умов для експорту товарів та збільшення обсягів їх виробництва. Збільшення ринкової долі національних виробників Створення бар'єрів для доступу на внутрішній ринок імпортних товарів.	Скорочення можливостей вільної торгівлі. Виникнення торгівельних війн. Скорочення асортименту товарів на внутрішньому ринку.	Політичні рішення, міжнародні угоди та ін.
Національна ідея	Збільшення обсягів виробництва та споживання вітчизняної продукції. Підтримка суміжних галузей національної економіки.	Скорочення можливостей вільної торгівлі та міжнародного поділу праці	Активна пропаганда, реклама, законодавча та політична підтримка.

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

З урахуванням стратегії торгівельної війни проводиться оцінка впливу торгівельної війни на економіку країни. Оцінка впливу торгівельної війни на економіку країни проводиться на основі достовірної інформації про стан економічної моделі та розраховується з урахуванням всіх релевантних факторів моделі. Концептуальний підхід до розрахунку впливу торгівельної війни на економіку країни має вигляд інтегральної оцінки (1.1) [7]:

$$S = (\Delta A + \cdots \Delta An) - ((B + \cdots Bn) + C_{\downarrow} n \ , \qquad (1.1)$$

де S – інтегральна оцінка впливу торгівельної війни;

ΔA – економічний ефект отриманий (позитивні наслідки впливу) від застосування інструментів прихованого протекціонізму;

ΔAn – економічний ефект отриманий (позитивні наслідки впливу) від застосування інструментів прихованого протекціонізму в якому n – кількість отриманих позитивних ефектів по кожному виду;

B– негативні наслідки впливу (втрати) від застосування інструментів протекціонізму та торгівельних бар'єрів з боку інших країн у відповідь;

Bn– негативні наслідки впливу (втрати) від застосування інструментів протекціонізму та торгівельних бар'єрів з боку інших країн у відповідь на наші дії, в якому n – кількість втрат по кожному виду;

Cn – витрати на впровадження інструменту прихованого протекціонізму.

Запропонована інтегральна оцінка впливу торгівельної війни дає можливість комплексно врахувати вплив торгівельної війни на економіку країни з урахуванням впливу позитивних та негативних наслідків для національної економіки країни, а також врахувати витрати держави на здійснення торгівельної війни.

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

Підводячи підсумки, варто зазначити, що основними негативними наслідками від торговельних війн та суперечок є : зростання бюджетних видатків; зміна ціни на товар, обмеження його кількості; зменшення конкурентоспроможності продукції;обмеження міжнародної торгівлі;втрата встановлених торговельних зв'язків.

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

Література.

1. Шнипко О.С. Торгівельні війни в умовах глобалізації : значення для України / О. С. Шнипко // Інвестиції : практика та досвід. – 2011. – №21. – С. 4 – 5.

2. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі / Т. Гордєєва // Міжнародна економічна політика. – 2013. – №2 (19). – С. 110 - 111.

3.Золотарьов В. Вогонь по своїм: як не стати жертвою в торговельній війні / В. Золотарьов // Контракти. – 2013. – 9 вересня. (№33/34). – С. 12.

4. Домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=981_019

5. Закон України «Про міжнародний комерційний арбітраж» зі змінами від 2005 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4002-12

6. Закон України «Генеральна угода з тарифів і торгівлі b(ГАТТ 1947)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_2647.

7. Серпухов М. Ю. Обґрунтування інтересів учасників торгівельних війн в міжнародній економіці /М. Ю. Серпухов // Економіка розвитку. – 2013. – № 3 (67). – С. 55 – 57.

References.

1. Shnipko, O. S. (2011),“Trade war under globalization: value for Ukraine”, *Investment: practice and experience*, vol. 21 , pp. 4–5.

2. Gordeeva, T. (2013), “International trade disputes in modern regulatory paradigm”, *International Economic Policy*, vol. 2 (19) , pp. 110–111.

3. Zolotarov, V. (2013), “Fire on heart, how to avoid becoming a victim of a trade war”, *Contracts*, vol. 33– 34 , pp. 12.

4. The Verkhovna Rada of Ukraine (1994), The Law of Ukraine "Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of disputes", available at: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=981_019 (Accessed 17 June 2015).

5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2005), The Law of Ukraine " On International Commercial Arbitration", available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4002-12 (Accessed 17 June 2015).

6. The Verkhovna Rada of Ukraine (1994), The Law of Ukraine "General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947) " , available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_264 (Accessed 17 June 2015).

7. Serpukhov, M. (2013), "Rationale interests of trade wars in the international economy", *Economy Development*, vol. 3 (67), pp. 55–57.