

## **ВПЛИВ ТОРГОВИХ САНКЦІЙ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ**

**Палінчак Микола Михайлович**

*доктор політичних наук, професор,  
професор кафедри міжнародної політики,  
Державний вищий навчальний заклад  
«Ужгородський національний університет»*

**Пупена Василь Васильович**

*магістр,  
Державний вищий навчальний заклад  
«Ужгородський національний університет»*

**Бокоч Андрій Васильович**

*аспірант,  
Державний вищий навчальний заклад  
«Ужгородський національний університет»*

Існує багато способів та заходів захисту домашнього виробника, які так чи інакше впливають на баланс сил в міжнародній торгівлі та змінюють позиції на ринку для окремих його учасників. Торгові санкції це один з ключових методів забезпечення захисту суб'єктів державної економіки. Масштаби їх застосування варіюються відносно до причин, згідно з якими виникає потреба для оборони відповідного представника локальної економіки. Зазвичай, більшість економічних санкцій вводяться в дію на міжнародному рівні, граючи роль фінансового покарання для порушників міжнародних угод, таких як Іран, КНДР та РФ [1]. Виходячи зі ступеню порушення міжнародного права, такі обмеження можуть стосуватися окремих компаній, галузей, представників бізнесу або всієї держави загалом.

Існують різноманітні шляхи застосування та контролю за санкціями, відповідно до організації, яка санкціонує їх застосування та рівня, на якому вони застосовуються. Так, наприклад, міжнародні санкції на багатосторонньому рівні вводяться відповідними органами ООН (Рада Безпеки), на локальному – у відповідності до законодавства відповідальної організації (ЄС) та на рівні держав, в односторонньому порядку [2]. Зазвичай, більшість міжнародних обмежень керуються Розділом VII Статуту ООН, повноваження якої поширюються і на рівні місцевих міждержавних організацій. Так, всі санкції ООН, що стосуються членів Європейського Союзу, реалізуються на відповідному рівні згідно з Договором про функціонування ЄС [2]. Відповідно, окремі держави, окрім наднаціональних вказівок, повинні керуватися внутрішніми

органами, що гарантують легітимність санкцій. Загалом, використання таких обмежень є частиною легітимного дотримання законодавства організації та союзів, пропагуючи єдину політику для їх учасників щодо порушників норм міжнародних відносин.

Основна мета застосування санкцій у міжнародній торгівлі – просування змін у політичних та економічних рішеннях держав що створюють загрозу міжнародному миру та економічному зростанню. Заходи, які формують ці обмеження включають призупинення торгових відносин з країною-порушником в окремих галузях, зупинка формування нових комерційних контрактів та повне обмеження участі держави у зв'язках з учасниками організації, що ввела санкції [2]. Ці методи можуть застосовуватися і до окремих компаній, що порушують міжнародне законодавство, «відрізаючи» їх від участі у міжнародному ринку. Аналогічно, особи, які також є суб'єктами міжнародного бізнесу зазнають відповідного впливу, що обмежує їх пересування в межах країн, що підтримали санкції, ведення в них бізнесу або отримання послуг від представників ринку. Всі ці обмеження покликані викликати реакцію у звинувачуваної сторони, і можуть бути зняті за умов припинення негативного впливу зі сторони порушників.

Санкції, незважаючи на спільну мету, мають різний вплив на учасників міжнародної торгівлі, в залежності від ступеню участі держави та її бізнесу у міжнародних відносинах. Звичайні обмеження та повне ембарго товарів, окрім прямих збитків, приносить також додаткові витрати компанії виробнику. Це включає зберігання товарів, пошук нових ринків та налагодження системи торгівлі, реклама та просування на новому ринку. Всі ці дії негативно впливають на грошовий баланс країни або компанії, до якої застосовуються санкції, збільшуючи фінансовий дефіцит та, як правило, змушуючи до консенсусу або повної зміни політичного або економічного напрямку, який спровокував санкції. Такий тиск провокує також зміни в конкурентній складовій, додаючи проблем для держав, що порушили міжнародне право, даючи можливість їх конкурентам відвоювати частину споживачів, не витрачаючи ресурсів. Окрім змін торгового балансу, санкції також провокують репутаційну шкоду для країн, щодо яких застосовуються обмеження. Так, окрім втрати позицій, санкціоновані держави втрачають можливість знаходити нові контакти, так як їх репутація падає.

Незважаючи на об'єм ефектів, що створюють санкції, їх ефективність залишається під сумнівом. Найбільш актуальним прикладом цього є застосування санкційних обмежень щодо російської федерації у відповідь на збройну агресію в Україні. Незважаючи на всі заходи, спрямовані на скорочення обігу російського газу та нафти, він впав на суму, що дорівнює 10% ВВП РФ, але не змінив позиції країни-агресора як провідного постачальника нафти та газу [2]. Більше того, держави, що

мають прямий вплив на рішення щодо введення санкцій в дію також залишилися під впливом РФ, негативно впливаючи на просування обмежень стосовно діяльності російських компаній. У сферах на які росія має менше впливу, її збитки зросли великими темпами, скорочуючи як іноземні інвестиції, так і шанси для використання коштів у міжнародних відносинах, результуючи в тому, що більш ніж 1400 компаній покинуло, зменшило присутність або бойкує російські компанії та інвесторів [3]. Такі зміни також призвели до відтоку робочої сили, розширюючи негативні наслідки санкцій.

Загалом, санкції мають великий вплив на учасників міжнародної торгівлі, незалежно від того, на якій вони стороні. Країни на яких спрямовуються обмеження втрачають позиції на ринку та шанси на повноцінну участь у міжнародних економічних відносинах, отримуючи збитки у більшості галузей, на які ці санкції спрямовані. Держави що конкурують з ними на ринку отримують можливість примножити власні прибутки та зайняти місце на світовій арені, яке раніше було недосяжним через гегемонію санкціонованої країни. Також ці обмеження породжують нові зв'язки, збільшуючи шанси держав порушників нівелювати втрати, анулюючи бажані ефекти санкцій. Як феномен, санкції є одним з найбільш важливих рушіїв політичних та економічних змін, виступаючи каталізатором критичних рішень у міжнародному бізнесі.

### **Список використаних джерел:**

1. Зіновчук В.В. Вплив політики протекціонізму на міжнародний маркетинг. *«Становлення та розвиток маркетингу в Україні: від теорії до практики»*: матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції кафедри маркетингу Уманського національного університету садівництва, 25 жовтня 2023 р. Умань, 2023. С. 120–123.
2. Ратушний С.М., Нам'ясенко О.К. Міжнародні санкції в системі регулювання міжнародних комерційних відносин. *Правова позиція*. 2022. № 2 (35). С. 112–116. DOI: <https://doi.org/10.32782/2521-6473.2022-2.23> (дата звернення: 15.10.2024).
3. Чевгуз К.М. Вплив міжнародних санкцій у відповідь на російську агресію на економіку інших країн світу: робота на здобуття кваліфікаційного ступеня бакалавра: спец. 292 – міжнародні економічні відносини / наук. кер. Ю.М. Петрушенко. Суми : Сумський державний університет, 2023. 45 с.