

МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ ПРАВО

УДК 341.2

КЕЛЕСТИН М. В.,

аспірант кафедри міжнародного права
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

МІЖНАРОДНІ ТОВАРНІ УГОДИ ЩОДО КАВИ

Анотація. У статті здійснено всеохоплююче дослідження міжнародних товарних угод щодо кави. Стисло розглядаються перші багатосторонні спроби з врегулювання між-державної торгівлі цією сировиною, а саме Міжамериканська угода щодо кави та угоди між Латиноамериканськими країнами кінця 1950-х – початку 1960-х років, детально аналізуються всі міжнародні угоди в цій сфері, що містили економічні положення, зокрема укладені під егідою ООН угоди 1962, 1968, 1976 та 1983 років, а також згадуються адміністративні міжнародні угоди щодо кави 1994, 2001 та 2007 років. Найбільше уваги в статті приділено вивченню ключових положень і принципів дії Міжнародної угоди щодо кави 1962 року. Також у ній відображено основні нововведення, запроваджені трьома такими угодами, висвітлено їх характерні риси й головні відмінності порівняно з угодою 1962 року.

Ключові слова: міжнародні товарні угоди, сировинні товари, Міжамериканська угода щодо кави, Латиноамериканська угода щодо кави, Міжнародна угода щодо кави 1962, 1968, 1976 та 1983 років, Міжнародна рада з кави, основні експортні квоти, річні експортні квоти, четвертинні експортні квоти, кавовий рік, щоденна комплексна індикативна ціна, свідоцтво про походження товару, Фонд диверсифікації, Фонд сприяння.

Постановка проблеми. Питання міжнародно-правового регулювання торгівлі кавою вперше постало ще наприкінці дев'ятнадцятого століття та не втрачає своєї актуальності й досі. Хоча економічні положення в цій сфері не запроваджувалися вже більше 25 років, адміністративні угоди щодо цієї сировини продовжують регулярно пролонговуватися та переукладатися. Наукове дослідження міжнародних угод щодо кави є необхідним і важливим насамперед із тих міркувань, що вони мали низку специ-

фічних норм, не характерних для міжнародних товарних угод щодо інших видів сировини. Крім того, застосування ними винятково експортних квот і відмова від інших механізмів дає змогу повною мірою оцінити переваги й недоліки ізольованого використання цього засобу в регулюванні обігу сировини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням міжнародних товарних угод щодо кави займалися декілька зарубіжних науковців. Найкраще це питання висвітлено в наукових статтях Р. Білдера та Ш. Сінха. Надзвичайно ґрунтовними й інформативними є монографії на цю тематику Д.М. Магі й Б. Фішера. Крім того, проблематика міжнародно-правового регулювання торгівлі кавою досить широко відображена в загальних роботах щодо сировинних товарів М. Рафаеллі, Ф. Гордон-Ашворт та Дж. Роу. Важливу частину наукових матеріалів у цій сфері складають офіційні переклади й оригінали текстів міжнародних угод щодо кави. В українському ж науковому полі це питання ніколи не розроблялося.

Мета статті – здійснити вичерпний розгляд усіх міжнародних товарних угод, які уклалися щодо кави, провести порівняльний аналіз їх ключових положень і висвітлити характерні особливості цих документів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кава є чи не найважливішою сільськогосподарською сировиною в комерційному плані у світовій торгівлі. Її важливість обумовлюється передусім тим, що більшість кави споживається країнами, які не виробляють та змушені імпортувати цю сировину. Вона також має стратегічне значення для економічного й політичного життя більшості держав, що її вирощують. Ця сировина виробляється переважно в країнах, що розвиваються, дохід від реалізації кави в яких складає значну частину їх загального експортного прибутку. Крім того, кава була включена до Інтегрованої програми для сировинних товарів ЮНКТАД. Таким чином, зважаючи на перераховані чинники, кава слугує наглядним прикладом для вивчення практичного застосування міжнародних механізмів контролю над обігом сировинних товарів [1, с. 331–333].

Дискусії щодо складнощів, які виникали у світовій торгівлі кавою, велися ще з кінця дев'ятнадцятого століття. До початку Другої світової війни спроби з врегулювання ринку здійснювалися самотужки Бразилією на національному рівні. Будучи на той час найбільшим виробником та експортером цієї сировини, вона намагалася за допомогою низки так званих планів із підвищення цін стабілізувати міжнародну торгівлю кавою, обмежуючи свій експорт і за необхідності скуповуючи чи накопичуючи запаси [1, с. 335].

Однак зі збільшенням виробництва кави іншими країнами та послабленням домінуючої 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 намагалася 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 щодо узгодження єдиної міжнародної торгівельної політики щодо цієї сировини [2, с. 209].

Перший багатосторонній документ щодо кави з'явився наприкінці 1940 року, коли Сполучені Штати Америки та 14 латиноамериканських країн-виробників цієї сировини уклали Міжамериканську угоду щодо кави. Угода розподілила ринок збуту кави США між договірними сторонами, встановивши для них відповідні експортні квоти. Створена нею Міжнародна рада з кави займалася переглядом квот і виконувала низку адміністративних функцій [3, с. 59–62].

Підвищений попит на каву протягом Другої світової війни й одразу після її завершення та спричинена ним стабільно висока вартість цієї сировини призупинили міждержавне співробітництво в цій сфері. Сприятливі умови на ринку в післявоєнний період стимулювали збільшення вирощування й обсягів виробництва кави. Однак із врівноваженням споживчого попиту й 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 врегулювання торгівлі кавою [4, с. 37].

Поки тривала підготовка багатосторонньої угоди щодо кави, зацікавлені країни вжили декілька 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 із Латинської Америки ініціювали та підписали Латиноамериканську угоду щодо кави, в основі якої також лежав механізм експортних квот. У 1959 році цей 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, обмежувалося винятково виробниками цієї сировини. В очікуванні укладення нової, довгострокової, міжнародної угоди щодо кави ця угода тричі продовжувалася в 1960, 1961 та 1962 роках, при цьому кількість її учасників постійно збільшувалася та згодом досягнула 29 країн, на долю яких припадало близько 90% усього світового виробництва. Незважаючи на перспективність перерахованих 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 [1, с. 336–338].

Підготовкою тексту міжнародної угоди щодо кави займалася створена в 1958 році Група з вивчення кави. У 1962 році на її прохання була скликана Конференція ООН із питань кави, на якій було узгоджено прин-

ципові моменти та підписану Міжнародну угоду щодо кави (далі – МУК 1962 року) [5, с. 180]. Членами угоди стали 36 країн-експортерів кави та 23 країни-імпортери, на долю яких припадало близько 98% світової торгівлі цією сировиною [6, с. 306].

До основних завдань МУК 1962 року відносилося, зокрема, встановлення належного співвідношення між попитом і пропозицією на такій основі, яка б забезпечувала споживачам достатню кількість кави, а виробникам – ринки збуту за підходящими цінами, усунення серйозних ускладнень, спричинених наслідками сильних коливань цін на каву, сприяння збільшенню купівельної спроможності країн-експортерів кави шляхом підтримки цін на справедливих рівнях і збільшення споживання, а також заохочення всіма можливими засобами до споживання кави [7, с. 246, 248].

Для виконання положень МУК 1962 року та з метою забезпечення нагляду за її застосуванням була заснована Міжнародна рада з кави. На неї було покладено низку важливих функцій, зокрема зі встановлення та зміни квот і прийняття рішень з інших економічних питань. Міжнародна рада з кави також врегульовувала суперечки між сторонами щодо тлумачення положень угоди, розглядала скарги й застосовувала санкції за невиконання сторонами своїх зобов'язань [7, 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 МУК 1962 року 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 й об'єми експорту з країн, що не були учасницями угоди.

Зважаючи на ці розрахунки, Рада встановлювала річні експортні квоти, які повинні були складати однаковий для всіх 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 за можливості наближатися до 25% річної експортної квоти кожного учасника угоди. При цьому жодній стороні не дозволялось експортувати більше 30% у першу четверть, 60% у перші дві квартали та 80% у перші три квартали кавового року [7, с. 276, 278].

Окрім контролю над експортом МУК 1962 року 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 МУК 1962 року, не

¹ Під «кавовим роком» розумівся річний період із 1 жовтня по 30 вересня включно [7, с. 250].

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 МУК 1962 року. Що ж стосується виробництва, то ст. 48 зобов'язувала учасників слідкувати за тим, щоб їх обсяги виробництва кави узгоджувалися з кількістю, необхідною для внутрішнього споживання, експорту й накопичення запасів [7, с. 294, 300].

Хоча в преамбулі МУК 1962 року згадувалося про існування проблеми, пов'язаної з накопиченням надлишкових запасів, сама угода не пропонувала жодних конструктивних шляхів чи засобів для її вирішення. Єдина стаття, яка стосувалася цього питання, була надто загальною. Вона лише передбачала проведення консультацій із відповідними учасниками щодо їх виробничої політики й не містила жодних інших, більш дієвих та ефективних, механізмів [7, с. 304].

На відміну від інших міжнародних товарних угод МУК 1962 року не встановлювала чіткого цінового коридору та не передбачала детальної системи регулювання цін. Натомість ст. 27 закріпила, що загальний рівень цін на каву не повинен бути нижче їх загального рівня за 1962 рік [7, 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 [1, с. 358–359].

МУК 1962 року містила ще декілька 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 супроводжуватися свідоцтвом про походження товару. Відповідне свідоцтво вимагалось також під час реекспорту кави. Таким чином, за допомогою встановлення жорсткого контролю за походженням кави, яка потрапляла у світовий обіг, планувалося запобігти ухиленням від експортних квот і вирішити проблему так званої «туристичної кави»² [8, с. 62–65].

Нехарактерними для міжнародних товарних угод були також положення, які звільняли учасників від зобов'язань стосовно експортних квот. Так, згідно зі ст. 39 та ст. 40 МУК 1962 року не обмежувалися квотами ті країни-експортери кави, середній річний експорт яких за попередній трирічний період складав менше 25 тисяч мішків³, або які поставляли каву в країни, у яких споживання кави на душу населення було невеликим, проте які при цьому мали значний потенціал для розширення споживання [7, с. 284, 286, 290].

Варто зауважити, що МУК 1962 року також передбачала можливість звільнення сторін від деяких інших зобов'язань. Відповідно до ст. 60 МУК

² Туристичною вважалася кава, яка переправлялась транзитом експортуючою країною-членом через територію держави, що не була учасницею МУК 1962 року, або реекспортувалася з вільних від квот ринків із метою приховування її походження. Таким чином, експортуючі країни-члени могли збільшити свій експорт понад встановлений квотами обсяг [9, с. 15].

1962 року Міжнародна рада з кави могла звільнити будь-якого учасника від будь-якого зобов'язання, яке серйозно обмежувало цього учасника, поклало на нього несправедливий тягар або надавало іншим учасникам несправедливу чи необґрунтовану перевагу. Під час прийняття відповідного рішення рада повинна була вказувати, на яких умовах і на який строк той чи інший учасник звільнявся від своїх зобов'язань [7, с. 310].

Незважаючи на чималу кількість випробувань, які довелося подолати МУК 1962 року, а також на відсутність прогресу в досягненні її довгострокових цілей щодо врівноваження попиту з пропозицією, у 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 МУК 1962 року здійснила й у забезпеченні сталого зросту прибутків від продажу кави країнам, що розвиваються. Не можна не відзначити відсутність збільшення виробництва кави протягом строку дії угоди на фоні підвищення споживання, а також її роль у стримуванні розширення вирощування цієї сировини [9, с. 18–19].

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

Після завершення свого п'ятирічного терміну дії МУК 1962 року була замінена практично ідентичною угодою в 1968 році. Чи не єдиним важливим нововведенням МУК 1968 року було заснування Фонду диверсифікації. Він мав сприяти досягненню цілей угоди щодо 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 більше ста тисяч мішків. Експортери вносили у фонд щоквартальними долями суму, еквівалентну 0,60 центів США за кожен мішок, який вони фактично ввозили понад сто тисяч мішків кожного кавового року на ринок за своєю квотою [10, с. 163].

Варто згадати також ст. 44 МУК 1968 року, включення якої до угоди пролобіювали США з метою захисту національних переробників кави. Вона забороняла учасникам застосовувати будь-які урядові заходи до свого експорту кави стосовно інших сторін, які б ставили оброблену каву експортера в більш вигідне положення порівняно із зеленою кавою. Якщо

³ Вага звичайного бразильського мішка кави складала 60 кілограмів. Вона й була прийнята за стандартну одиницю виміру кави [4, с. 33].

існування такого дискримінаційного режиму підтверджувалося, сторона могла вживати відповідні контрзаходи [11, с. 98–101].

Хоча тексти й основні положення міжнародних угод щодо кави 1962 та 1968 років були майже аналогічними, поведінка цін на цю сировину протягом строків їх дії суттєво різнилася. Так, якщо за першої ціновий діапазон залишався переважно вузьким, то друга функціонувала на фоні сильних коливань вартості кави. Такі діаметрально протилежні результати фактично однакових за змістом угод були зумовлені зовнішніми факторами, наприклад ліквідацією США своїх запасів кави в 1969 році чи несприятливими кліматичними умовами в Бразилії на початку 1970-х років [2, с. 214–215].

Посередні досягнення МУК 1968 року в стабілізації цін на каву стали головною причиною, через яку експортні квоти на 1972–1973 роки не були погоджені. Договірні сторони вирішили продовжити її дію на два роки без економічних положень, щоб отримати певний час для обговорення наступної угоди та надати можливості ситуації на ринку дещо врівноважитися [4, с. 58].

Міжнародна угода щодо кави 1976 року хоча й зберегла основний зміст і структуру своїх попередниць, водночас запропонувала декілька суттєвих новацій. Насамперед треба відзначити, що механізм розподілу основних квот став більш гнучким. Тепер вони розраховувалися, виходячи із середніх обсягів експорту до країн-імпортерів за нещодавній період. Так, відповідно до ст. 30, якщо квоти вступали в силу протягом 1976–1977 кавового року, основна квота визначалася на основі середнього обсягу річного експорту кожного експортуючого учасника в імпортуючі країни-члени протягом 1968–1969 та 1971–1972 кавових років. У тому випадку, якщо квоти мали бути введені в 1977–1978 кавових роках, то основна квота підраховувалася шляхом вибору вищого з двох експортних показників, отриманих у 1976–1977 кавовому році, або в період із 1968–1969 та 1971–1972 кавових років. Якщо ж квоти запроваджувалися вперше або поновлювалися в 1978–1979 кавовому році, для визначення основної квоти учасника брався показник експорту, який був найвищим у 1976–77 чи 1977–1978 кавових роках або за три кавові роки з 1968–1969 по 1971–1972 [12, 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 ця мета переслідувалася під час вдосконалення вказаної статті. Науковець зазначає, що в такому вигляді вона мала б призвести до декількох позитивних наслідків: по-перше, перешкодити затримці й накопиченню надлишкових запасів кави на територіях країн-виробників і забезпечити її поставки на ринки; по-друге, дозволити тим країнам, які домагалися для себе більших основних квот, наростити свої експортні потужності [4, с. 59].

Зміненим у МУК 1976 році був не лише спосіб розрахунку квот, а й процедура їх розподілу. Стаття 35 передбачала, що річні квоти складалися з двох частини: фіксованої та змінної. Перша становила 70% від загальної

річної квоти та вираховувалася відповідно до розглянутої вище формули. Розмір другої дорівнював, відповідно, 30% та розподілявся серед експортуючих учасників у пропорції, у якій перевірені запаси кожного такого учасника відносилися до загальних перевірених запасів усіх членів-експортерів [12, с. 176]. Така непростя на перший погляд система розподілу квот мала уберегти країни з незначними запасами кави від проблем із нестачами цієї сировини для експорту у випадках несприятливих погодних умов.

МУК 1976 року стала першою міжнародною угодою про каву, яка запровадила норми стосовно заходів у сфері цін. Характерним було те, що вона не передбачила в 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 вводилися в дію відповідно до поведінки та величини індикативних і комплексних цін [12, с. 177].

З тексту МУК 1976 року зникли положення про заснований попередньою угодою Фонд диверсифікації, який проіснував всього біля п'яти років. Натомість з'явився Фонд сприяння, основним завданням якого було заохочення споживання кави. Його діяльність фінансувалася за рахунок внесків держав-учасниць, розмір яких залежав від величини встановлених для них експортних квот [12, с. 181–182].

Запропоновані МУК 1976 року 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 МУК 1976 року треба виокремити такі: метод підрахунку основних квот, який став більш гнучким і надавав змогу пристосовувати квоти до виробничого потенціалу кожного учасника; розподіл квот з урахуванням існуючих у тій чи іншій країні-учасниці запасів кави; існування визначених цін та можливість їх зміни й перегляду; удосконалений текст положень щодо обробленої кави; створення програми сприяння каві.

Міжнародна угода щодо кави 1983 року принципово не відрізнялася 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 доля, а також незначного техніко-юридичного вдосконалення ще декількох статей, МУК 1983 року не запропонувала жодних інших важливих змін.

МУК 1983 року стала останньою міжнародною угодою з економічними положеннями у сфері кави. Коли її шестирічний строк дії закінчувався, було здійснено декілька 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 залишилося питання, пов'язане з експортом кави до країн, що не брали участі в угодах. Імпортуючих членів не влаштувало, що експорт на їх 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 підтримувалася системою квот, у той час як країни, що не брали участі в угодах, мали змогу придбавати цю сировину за набагато нижчою ціною [4, с. 68–69].

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

Висновки. Підсумовуючи аналіз міжнародних угод щодо кави, можна зробити такі висновки. Усього економічні положення в цій сфері проіснували близько тридцяти років. Усі чотири угоди, які передбачали економічні заходи регулювання міжнародного обігу цієї сировини, переважно 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 покладалися 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 проводилася в 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 із угод. Такої однотайності 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 шляхом 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 і 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.

Варто також підкреслити, що міжнародні угоди щодо кави були успішними в утриманні індикативної ціни у визначених межах, переважно завдячуючи тому факту, що цінові межі встановлювалися Міжнародною радою з кави щорічно, дозволяючи пристосовуватися до змін на ринку набагато краще, ніж якби ці показники були прописані в самих текстах документів.

Насамкінець варто зазначити, що на відміну від інших міжнародних товарних угод угоди щодо кави намагалися вирішити структурні проблеми галузі. Свідченням цього було запровадження МУК 1968 року Фонду з диверсифікації та подальше продовження його діяльності у вигляді Фонду сприяння.

Література:

1. Bilder R. The International Coffee Agreement: a case history in negotiation / R. Bilder // International commodity agreements. – 1963. – P. 378–391.
2. Gordon-Ashworth F. International commodity control: A contemporary history and appraisal / F. Gordon-Ashworth. – London : Croom Helm, 1984. – 356 p.
3. Intergovernmental commodity control agreements / International Labour Office. – Montreal : ILO, 1943. – 221 p.
4. Raffaelli M. Rise and demise of commodity agreements: an investigation into the breakdown of international commodity agreements / M. Raffaelli – Cambridge : Woodhead Pub., 1995. – 240 p.
5. Rowe J.W. Primary commodities in international trade / J.W. Rowe. – Cambridge : Cambridge University Press, 1965. – 223 p.
6. Kravis I. International Commodity Agreements to Promote Aid and Efficiency: The Case of Coffee / I. Kravis // The Canadian Journal of Economics. – 1968. – Vol. 1. – № 2. – P. 295–317.
7. International Coffee Agreement, 1962 / United Nations Treaty Series. – New York. – Vol. 469. – P. 246–324.
8. Magee D. The 1962 International Coffee Agreement: Past, Present and Future: thesis / D. Magee. – Hamilton, 1973. – 100 p.
9. Singh S. International coffee agreement, 1968: background and analysis / S. Singh. – Washington : International Bank for Reconstruction and Development, International Development Association, 1968. – 32 p.
10. International Coffee Agreement, 1968 / United Nations Treaty Series. – New York. – Vol. 647. – P. 97–189.
11. Fisher B. The international coffee agreement: a study in coffee diplomacy / B. Fisher. – New York : Praeger, 1972. – 287 p.
12. International Coffee Agreement, 1976 / United Nations Treaty Series. – New York. – Vol. 1024. – P. 158–194.

Келестин М. В. Международные товарные соглашения по кофе

Аннотация. В статье осуществлено всеохватывающее исследование международных товарных соглашений по кофе. В ней кратко рассматриваются первые многосторонние попытки по урегулированию межгосударственной торговли этим сырьем, а именно Межамериканское соглашение по кофе и соглашения между латиноамериканскими странами конца 1950-х – начала 1960-х годов, подробно анализируются все международные соглашения в этой сфере, содержащие экономические положения, в частности соглашения 1962, 1968, 1976 и 1983 годов, а также упоминаются административные международные соглашения по кофе 1994, 2001 и 2007 годов. Больше всего внимания в статье уделено изучению ключевых положений и принципов действия Международного соглашения по кофе 1962 года. Также в ней отражены основные нововведения, предложенные тремя последующими соглашениями; отражены их характерные черты и главные отличия по сравнению с соглашением 1962 года.

Ключевые слова: международные товарные соглашения, сырьевые товары, Межамериканское соглашение по кофе, Латиноамериканское соглашение по кофе, Международное соглашение по кофе 1962, 1968, 1976 и 1983 годов, Международный совет по кофе, основные экспортные квоты, годовые экспортные квоты, четвертные экспортные квоты, кофейный год, ежедневная комплексная индикативная цена, свидетельство о происхождении товара, Фонд диверсификации, Фонд содействия.

Kelestyn M. International commodity agreements on coffee

Summary. This article provides an all-around research of international commodity agreements on coffee, including first multilateral attempts to regulate the inter-state trade in this commodity, namely the Inter-American Coffee Agreement and agreements between the Latin American countries in the late 1950s – early 1960s, all agreements with economic provisions in this sphere, particularly the 1962, 1968, 1976 and 1983 agreement, and administrative coffee agreements of 1994, 2001 and 2007.

The core of the article rightfully forms the study of the key provisions and principles of operation of 1962 International Coffee Agreement, as probably the most important and influential international instrument on coffee, which not only for the first time represented the interests of both producers and consumers of coffee in a large scale multilateral document, but also laid foundations for the subsequent agreements on this commodity. The 1962 International Coffee Agreement as its three successive international coffee agreements relied on the system of export quotas as a sole mean to resolve the problems facing the world coffee economy at the time, which included persistent disequilibrium between production and consumption of coffee, accumulation of burdensome stocks, pronounced fluctuations in prices.

The economic provisions were excluded from the 1994 International coffee agreement and were not reintroduced either in 2001 version or in currently in force agreement of 2007. The International Coffee Agreement of 2007 continues to operate today, serving mainly as a forum for cooperation and consultations between the producers and consumers of coffee, promoting market transparency, developing and implementing projects and providing a wide range of statistical data on the world coffee sector.

Key words: international commodity agreements, raw materials, Inter-American Coffee Agreement, Latin American Coffee Agreement, 1962, 1968, 1976 and 1983 International Coffee Agreement, International Coffee Council, basic quotas, annual quotas, quarterly quotas, coffee year, daily composite indicator price, certificate of origin, Diversification Fund, Promotion Fund.