

Скринька Д.В.*

ПРОБЛЕМА ЕКСТЕРНАЛІЙ (ЗОВНІШНІХ ЕФЕКТІВ) В МІЖНАРОДНОМУ ПУБЛІЧНОМУ ПРАВІ

Дуже важливим питанням співвідношення та взаємодії міжнародного права та економіки є проблема екстерналій (т. зв. зовнішніх ефектів).

По суті, причиною існування зовнішніх ефектів є та обставина, що всі люди живуть в одному світі і використовують однакові ресурси. Кожна людина може переслідувати свої цілі, при цьому дії такої людини можуть мати побічний результат (що не входив до його цілей), який впливає на стан інших осіб.

Мовою економічної теорії це означає, що споживання або виробництво якогось блага може впливати на споживання або виробництво іншого блага. Такі впливи і називаються зовнішніми ефектами. Слід зазначити, що під зовнішніми ефектами мається на увазі безпосередній (фізичний) вплив одного процесу на інший. Зовнішніми ефектами не є вплив одного процесу на інший через систему цін.

Зовнішні ефекти за їхніми наслідками можна поділити на негативні та позитивні.

Вплив зовнішніх ефектів може бути негативним, якщо він виражається у зниженні корисності споживача або випуску фірми. У цьому випадку говорять про негативний зовнішній ефект, а зменшення корисності або випуску вважають зовнішніми витратами певного виду діяльності.

Найбільш очевидним прикладом негативних ефектів є забруднення навколишнього середовища. Якщо хімічний завод скидає свої відходи у річку, це приводить до зростання захворюваності людей через погіршення якості води. Якщо ж споживачі хочуть очистити воду, це вимагає витрат. І в тому і іншому випадку відбуваються збільшення грошових витрат споживачів і (або) зменшення їхнього рівня корисності.

Вплив зовнішніх ефектів може бути позитивним, якщо він виражається у збільшенні корисності стороннього споживача або випуску фірми. У цьому випадку говорять про позитивний зовнішній ефект, а приріст корисності або випуску вважають зовнішніми вигодами цього виду діяльності.

Цілий ряд важливих норм міжнародного права можна розглядати як результат зусиль держав, спрямованих на координацію їхньої поведінки з метою вирішення проблеми зовнішніх ефектів (екстерналій). Ці екстерналії можуть носити форму негрошову, і тоді вони будуть подібними до тих екстерналій, які призводять до неефективного використання ресурсів на внутрішніх ринках, та грошову, на зразок тих ситуацій, коли неефективність викликана відсутністю відповідних конкурентних умов.

Позитивістський економічний аналіз міжнародно-правових режимів, як правило, базується на концепції, згідно з якою держави діють як раціональні максимізатори, які роблять вибір з цілого ряду наявних альтернатив. Конкретні припущення, які можна зробити, виходячи з цього концептуального бачення важко піддаються обчисленню. Наприклад, можна виходити з того, що держави максимізують економічні блага, які їй належать, або максимізують блага однієї частини виборців, віддаючи їм перевагу перед іншою частиною

* кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

виборців. З іншого боку, можна вважати, що вподобаннями держави є вподобання її політичних лідерів, які можуть максимізувати голоси, внески на виборчу кампанію або персональне багатство. Цей перелік можна продовжувати досить довго.

Якими б не були конкретні припущення щодо природи таких вподобань, загальним місцем більшості концепцій є твердження про те, що держави віддають перевагу своїм інтересам, а не інтересам інших держав та їхніх політичних лідерів.

Насправді, припущення, згідно з яким держави діють як раціональні максимізатори благ, є деяким спрощенням. Держава являє собою складне об'єднання цілого ряду «акторів», чий вподобання можуть досить серйозно відрізнятись одне від одного. З часом у рамках історичного розвитку можуть змінюватися як особи, що наділені владою приймати рішення від імені держави, так і юридичні норми, які обмежують таку владу.

Усвідомлення того факту, що припущення про наявність вподобань у держави як суб'єкта не є точним описом дійсної ситуації, а лише допомагає оптимальніше аналізувати емпіричні явища і робити більш точні висновки, є важливим кроком уперед при побудові моделі економічного аналізу норм міжнародного права.

Слід розрізняти позитивістський та нормативістський підходи до економічного аналізу міжнародного публічного права. Останній передбачає наявність науково обґрунтованих висновків про те, які саме блага держави повинні максимізувати.

Іншою сферою застосування економічних методів аналізу права є питання звичаєвого права та «м'якого» права. Як відомо, про існування міжнародного звичаю можна говорити тоді, коли має місце одноманітна практика держав, а також визнання того, що така практика формує юридично обов'язкове правило на майбутнє.

Більш глибоко зрозуміти природу міжнародного звичаєвого права можна, якщо спробувати зрозуміти основні причини формування одноманітної практики.

Першою з таких причин можна вважати простий збіг інтересів. Всі держави, які притримуються усталеної практики, чинять так через одностороннє бажання обрати саме такий варіант поведінки, незважаючи при цьому на поведінку інших держав.

Другою з можливих причин формування одноманітної практики є простий примус. Наприклад, звичаєва норма про заборону арештовувати будь-яке майно, яке міститься на борту судна нейтральної держави, навіть якщо майно належить державі-супротивниці під час війни, з'явилася тому, що могутні держави світу не хотіли витрачати час на такий арешт майна, а менш впливові держави побоювались заходів у відповідь від більш потужних держав [1, 28].

Третьою можливою причиною зближення практики окремих держав є вирішення повторюваної «дилеми ув'язненого». Наприклад, заподіяння шкоди послу іншої держави у довгостроковій перспективі є не вигідним, оскільки втрати для держави, яка так вчиняє, будуть більшими, ніж можливі переваги від такого заподіяння шкоди.

По-четверте, формування одноманітної практики можливе у разі коли для держав координація поведінки є більш важливою, ніж зміст самого правила, яке формується в результаті такої координації.

Американські дослідники Голдсміт та Познер твердять, що формування одноманітної практики відбувається виключно через бажання держав задовольнити власні інтереси. На їхню думку, *opinio juris* насправді не має самостійного значення для формування звичаєвої норми міжнародного публічного права.

Це є далеко не очевидним і викликає деякі заперечення.

Хоча не існує переконливих емпіричних доказів того, що держави дотримуються норм звичаєвого міжнародного права в силу існування *opinio juris*, немає і безперечних практичних доказів відсутності *opinio juris* як чинника, що впливає на поведінку держав.

Американський дослідник Гузман [2, 102] покладається на ідею про те, що порушення міжнародного права можуть завдати шкоди репутації держави. Він відзначає, що у довгостроковій перспективі бажання підтримати свою репутацію на належному рівні може спонукати її зробити свідомий вибір на користь дотримання звичаєвих норм міжнародного публічного права. Вартість репутації певної держави як суб'єкта, що дотримується норм міжнародного звичаєвого права, таким чином, може перевищувати короткострокові вигоди від недотримання міжнародно-правових норм.

Якщо виходити з припущення Гузмана, можна дійти висновку, що не має принципового значення формальна відмінність між *soft law* (м'яким правом) та міжнародним правом як такими. Залежно від обставин, держава може бути більш схильна до виконання норм, що належать до м'якого права, ніж до норм, що формально вважаються частиною міжнародного публічного права.

Здатність міжнародного звичаю допомагати у погодженні поведінки різних держав не слід перебільшувати. Проблеми, які вимагають складних рішень, навряд чи зможуть бути вирішені шляхом «мовчазної згоди» зацікавлених держав.

З економічної точки зору принципова відмінність процесу міжнародної нормотворчості в рамках міжнародних договорів від процесу формування норм в рамках звичаєвого міжнародного права полягає у їхній вартості. Традиційно вважається, що загалом поява нових міжнародних договорів коштує суб'єктам міжнародного права більше, ніж поява міжнародних звичаїв. З цієї причини коло економічних причин, що обумовлюють появу міжнародних договорів, відрізняється від причин появи міжнародних звичаїв. Наприклад, простий збіг інтересів не може пояснити рішення держави витратити кошти на створення нового міжнародного договору. Простий примус також не завжди може пояснити появу нового міжнародного договору, хоча іноді держави віддають перевагу формальному закріпленню результатів застосування примусу.

Натомість міжнародні договори є зручним способом вирішення проблем міжнародних відносин, коли дії держав створюють екстерналії для інших держав, причому децентралізоване, неформальне співробітництво держав неспроможне забезпечити розв'язання проблеми.

Окрім кращої придатності для вирішення складних проблем міжнародних відносин є ще дві умови, за яких міжнародні договори є більш ефективним способом вирішення проблеми. По-перше, формальна згода на обов'язковість міжнародного договору може бути сигналом для інших сторін переговорів про «серйозність» такої держави у прагненні дотримуватися його положень. По-друге, необхідно, щоб репутаційні втрати від недотримання норм формального, юридично обов'язкового міжнародного договору були вищими, ніж репутаційні втрати від недотримання норм звичаєвого або м'якого права.

Іншим чинником вибору формальних або неформальних способів врегулювання проблем міжнародних відносин може бути бажання керуватися нормами Віденської конвенції 1969 року про право міжнародних договорів або бажання вивести норми, що визначають відносини між відповідними державами, за межі сфери дії цієї конвенції.

Також слід враховувати чинники внутрішньодержавного права та внутрішньої політики. На вибір між різними формами нормотворчості можуть впливати такі міркування, як: необхідність залучати до процесу прийняття рішень інші державні органи та гілки влади, бажання створити норму, що матиме більш довгостроковий вплив на міжнародні відносини тощо.

Цей перелік факторів за всієї своєї цікавості не дає відповіді на одне з ключових питань, яке виникає у зв'язку з аналізом договірної практики у міжнародному публічному праві: чому в рамках одних галузей міжнародного права більшість проблемних питань вже знайшла своє врегулювання в універсальних або принаймні регіональних міжнарод-

них договорах і чому в інших галузях проблемні питання майже не врегульовані на рівні міжнародних договорів або врегульовані частково.

Відповідно до теореми Коуза [3, 85], міжнародний договір може допомогти вирішити проблему екстерналій лише у випадку, якщо вигоди від такого вирішення переважають відповідні транзакційні витрати.

Таким чином, для розуміння того, чому галузі міжнародного права так відрізняються за ступенем договірної урегульованості, слід брати до уваги не лише факт існування екстерналій, але також і рівень транзакційних витрат, пов'язаних з формулюванням та укладенням міжнародного договору [4, 125].

Відповідні транзакційні витрати дуже великою мірою залежать від складності зобов'язань, які будуть передбачені в договорі. Одні міжнародні договори, наприклад Договір 1963 року про заборону випробувань ядерної зброї в атмосфері, космічному просторі та під водою, тягнуть за собою відносно прості зобов'язання. Інші, такі, як Генеральна угода про тарифи та торгівлю, породжують складну систему зобов'язань, які стосуються широкого кола питань. Складність міжнародного договору зростає не лише із збільшенням деталізації положень договору, але й із зростанням можливих варіантів поведінки в ситуаціях, передбачених в міжнародному договорі.

Крім того, важливим чинником, який впливає на розмір транзакційних витрат на укладення та виконання міжнародного договору, є кількість держав, які беруть в ньому участь. Збільшення кількості держав - учасниць переговорів може призводити до збільшення транзакційних витрат не тільки у зв'язку зі збільшенням переговорних партнерів, але й через зростання кількості умов договору, необхідних для досягнення згоди.

З вищезазначеного можна зробити висновок, що держави більш схильні до укладення багатосторонніх міжнародних договорів, коли врегулювання відповідних питань на двосторонньому рівні створює додаткові екстерналії для третіх держав.

Міжнародні договори мають деякі властивості, спільні для всіх угод у широкому сенсі цього слова. Зокрема міжнародні договори можна розглядати як кроки, яких за наявності екстерналій вживають держави, аби досягти максимального рівня паретоефективності.

По суті, міжнародний договір є контрактом, але укладається він не між фізичними або юридичними особами, а між державами та, іноді, за участю міжнародних міжурядових організацій.

Якщо виходити з того, що держава є окремим максимізуючим суб'єктом, аналіз взаємодії держав щодо укладення та виконання міжнародного договору принципово не відрізнятиметься від аналізу приватних контрактів. Наприклад, до міжнародних договорів повною мірою може бути застосована теорія неповних контрактів та інші теорії, що сформулювалися в рамках тієї частини науки «право та економіка», яка має справу з контрактами.

На завершення цього огляду варто зупинитися на двох особливо цікавих з точки зору взаємодії права та економіки питаннях взаємодії міжнародного та внутрішньодержавного права:

- 1) проблемі «авторитетності» осіб, що виступають на переговорах від імені держави, в контексті норм внутрішньодержавного права, які обмежують їхні повноваження;
- 2) проблемі приведення внутрішньодержавного права у відповідність з міжнародними зобов'язаннями держави.

І перша, і друга проблеми тісно пов'язані з проблемою розподілу публічної влади.

Чим більше осіб мають право виступати від імені держави або впливати на процес надання згоди на обов'язковість міжнародного договору, тим більшим є розмір відповідних транзакційних витрат. Натомість в законодавстві багатьох країн відповідні державні повноваження розділені між виконавчою та законодавчою гілками влади, наприклад, якщо

йдеться про договори, згода на обов'язковість яких може за законодавством держави виражатись лише у формі ратифікації. Для підвищення «авторитетності» представників держави, що уповноважені вести переговори від її імені, в законодавстві деяких держав передбачена спрощена або прискорена процедура прийняття парламентом відповідних нормативних актів про ратифікацію.

Процедура ратифікації міжнародного договору виконує функцію забезпечення відповідності поведінки осіб, що виступають від імені держави, інтересам самої держави, допомагаючи у вирішенні одного з різновидів відомої в рамках науки «право та економіка» проблеми відносин агента та принципала. Прискорення ж або спрощення такої ратифікації має на меті підвищення «значущості» відповідних осіб. Мета таких особливих процедур – додати ваги до слів представників держави на переговорах, щоб учасники переговорів могли оптимальніше координувати свої переговорні позиції.

Проблема приведення законодавства у відповідність з міжнародними зобов'язаннями держави є по своїй суті окремим випадком більш загальної проблеми: проблеми постконтрактного опортунізму. Приблизники дуалістичних та моністичних концепцій співвідношення та взаємодії міжнародного та внутрішньодержавного права по-різному підходять до питання про виконання міжнародних договорів. У законодавстві держав, де домінує моністичний підхід, як правило, передбачено, що норми міжнародного права є частиною національного законодавства. В державах, де панує дуалістичний підхід, як правило, всі або майже всі міжнародні договори виконуються тільки через прийняття відповідних «імплементуючих законодавчих актів».

Очевидно, що дуалістична модель дає більше можливостей для постконтрактного опортунізму. Це не означає, що наявність дуалістичної моделі сама по собі вимагає від інших держав-членів якихось додаткових витрат із моніторингу виконання міжнародного договору порівняно із державами із моністичною моделлю. Питання про глибину і межі такого моніторингу визначаються не тільки тим, який підхід обрано в конституційному праві відповідної держави, але й принципами паретоефективності.

Дуже перспективним з практичної точки зору є аналіз екстерналій в сфері міжнародного економічного права, зокрема проблем відносин щодо міжнародної торгівлі, міжнародного інвестування та міжнародного співробітництва в регулюванні діяльності монополій.

Багато економістів-міжнародників погоджуються з тим, що в переважній більшості випадків втручання держави у міжнародну торгівлю справляє загалом негативний ефект на обсяги національного багатства.

Натомість позитивістські дослідження у сфері міжнародної торгівлі показують, що втручання держав у міжнародну торгівлю залишається спільною константою зовнішньої політики абсолютної більшості держав світу протягом останніх десятиріч.

Поступово в західній науковій літературі було сформульовано теорію «оптимального оподаткування експорту та імпорту». Відповідно до цієї теорії оптимальне оподаткування має місце тоді, коли підвищення податків на експорт призводить до збільшення ціни експортних товарів порівняно з цінами імпортованих товарів, а встановлення ставок ввізного мита призводить до зниження ціни імпорту товару до сплати мита порівняно з цінами товарів, що продаються відповідною державою на експорт.

З часом стало очевидно, що ця теорія, за всієї своєї логічності, далеко не завжди працює на практиці. Наприклад, структура митного тарифу тієї або іншої держави часто не відповідає її дійсному торговельному потенціалу. Що ж стосується політики регулювання експорту, практика свідчить, що держави більш схильні віддавати перевагу політиці субсидування, ніж оподаткування експорту.

Згодом в центрі уваги науковців опинилось питання про предмет максимізації. Велика частина науковців почали виходити з презумпції, що державні урядовці цікавляться не тільки максимізацією суспільного блага, але й його розподілом. Домінує точка зору, що перевагу урядовці віддаватимуть тим групам впливу які більш щедро винагороджують їх за це сприяння.

Загалом, експортні субсидії не можуть бути ефективним інструментом максимізації суспільного блага за умов досконалої конкуренції. Однак за умов конкуренції недосконалої ситуація змінюється і обсяг переваг від експортного субсидування, спрямованого на користь краще організованих груп тиску, може бути більшим за оптимальний.

Митно-тарифна політика та політика субсидування експорту належать до числа тих інструментів державного втручання в економічні відносини, які так чи інакше створюють екстерналії для виробників та споживачів в інших державах. Одним зі способів подолання таких екстерналій є міжнародні торгові угоди.

Очевидно, що на практиці укладення міжнародних торгових договорів майже ніколи не приводить до формування режимів вільної торгівлі без винятків та обмежень. Уряди керуються не тільки прагненням зменшення екстерналій, але також бажанням максимізувати «політичний капітал», дотримуючись власних принципів щодо оптимального розподілу національного багатства. Крім того, добре організовані групи впливу здатні домогтися допомоги від уряду у боротьбі з закордонними конкурентами, особливо якщо останні є гірше організованими.

Що ж стосується міжнародного інвестиційного права, то воно має деякі особливості з точки зору аналізу екстерналій.

По-перше, в рамках міжнародного інвестиційного права відносно мало місця належить багатостороннім міжнародним угодам. Натомість широкого поширення набули угоди двосторонні. Спочатку двостороннє погодження прав та обов'язків зацікавлених держав оформлялося переважно у вигляді угод про дружбу, торгівлю та навігацію. В останні ж десятиліття широкого поширення набули договори про сприяння та взаємний захист інвестицій.

По-друге, не існує універсальних норм міжнародного права, які б забороняли дискримінаційну політику держав у сфері інвестицій. Звісно, не слід забувати про положення Угоди СОТ про інвестиційні заходи, що стосуються торгівлі. Проте зміст цієї угоди полягає в тому, що вона забороняє порушення деяких принципів права СОТ у контексті інвестиційної політики. Наприклад, держава - член СОТ не має права вимагати, щоб іноземний інвестор у своїй виробничій діяльності віддавав перевагу вітчизняній сировині.

Що ж стосується заборони експропріації майна іноземних інвесторів або обмеження їхніх можливостей використовувати свої майнові права, то в цій сфері існує багатосторонній Договір 1965 року про створення центру врегулювання інвестиційних спорів між державами та громадянами або юридичними особами інших держав.

Цікавою є історія розвитку міжнародно-правових норм, які регулюють питання націоналізації. У середині ХХ століття почала формуватися звичаєва норма міжнародного права, яка вимагала від держави обов'язкової компенсації у разі націоналізації будь-якого об'єкта іноземних інвестицій. Держави, що розвиваються, яким частіше за інших доводилося цю норму застосовувати, врешті-решт, діючи колективно, домоглися схвалення Генеральною Асамблеєю Резолюції 1803 (XVII) від 14 грудня 1962 року, яка визнавала право держав на націоналізацію природних ресурсів. Але протягом наступних десятиліть було укладено величезну кількість двосторонніх угод про сприяння та взаємний захист інвестицій, в яких умови націоналізації майна іноземних інвесторів було сформульовано досить жорстко. Аналіз такого історичного парадоксу дозволяє стверджувати, що держави

«третього світу», діючи колективно, змогли сформулювати міцну переговорну позицію, але коли кожна з цих держав опинилась сам на сам з державою походження відповідних іноземних інвестицій, їхні переговорні позиції стали значно слабшими. У цьому випадку було ще раз втілено на практиці класичну «дилему ув'язненого».

Одним з ключових положень двосторонніх угод про сприяння та взаємний захист інвестицій є створення арбітражів для врегулювання спорів, де однією зі сторін спору є держава, що приймає інвестиції, а іншою стороною – іноземний інвестор з другої договірної держави. Подібне положення зафіксоване також і в Договорі 1965 року про створення центру врегулювання інвестиційних спорів між державами та громадянами або юридичними особами інших держав (Вашингтонський договір). Це є дуже суттєвим кроком назустріч іноземним інвесторам, що ще раз підтверджує незмінність загальної тенденції останніх десятиліть.

Проблема екстерналій відносно регулювання монополій також має свої особливості в контексті міжнародного економічного права.

Якщо уявити собі економіку держави, яка повністю ізольована від зовнішнього світу і де існує підприємство, що абсолютно монополізувало ринок певного товару з нееластичним попитом і зловживає своїм становищем, завищуючи ціни, діяльність такого підприємства з точки зору економічної ефективності можна буде оцінити виключно негативно.

Якщо ж дещо змінити умови і припустити, що частину своїх товарів таке підприємство продає на експорт, ситуація дещо зміниться, оскільки тепер частину втрат від зловживання монополією становитимуть іноземні споживачі. Це, звичайно, не має значення, якщо уряд відповідної держави байдуже ставиться до співвідношення глобального благополуччя із благополуччям національним. Однак практика свідчить, що більш правдоподібною є інша ситуація, коли уряд віддає перевагу національному благополуччю. Більше того, нерідко уряди держав, чий споживачі таким чином залучаються до числа «постраждалих» від діяльності монополії, неспроможні протидіяти цьому або через відсутність процесуальних доказів зловживання монополією, або ж через брак арсеналу санкцій, які були б достатньо ефективним інструментом стримування порушника від зловживань.

Проблема може мати і зворотний напрям, якщо відбудеться злиття двох підприємств, причому таке злиття призведе до зростання глобального благополуччя, масштаби якого значно перевищуватимуть обсяги відносного зменшення економічної ефективності в результаті збільшення рівня концентрації виробництва у відповідній галузі. Якщо після такого злиття більшість продукції об'єднаної компанії буде поставлятися до третьої держави, яка не має відношення до жодної з компаній, які здійснили злиття, то національне благополуччя такої держави може зменшитися і, отже, з точки зору уряду такої третьої держави, відповідне злиття буде небажаним. Якщо уряд імпортуєчої держави матиме можливість заблокувати таке злиття, він, радше за все, прийме рішення скористатися такою можливістю, незважаючи навіть на те, що це злиття в цілому призвело б до зростання глобального благополуччя.

Таким чином, антимонопольна політика будь-якого уряду створює тим більше екстерналій для іноземних споживачів та виробників, чим більшими є обсяги міжнародної торгівлі відповідними товарами.

Наразі не існує універсальних міжнародно-правових норм, які б встановлювали стандарти політики держав у сфері захисту конкуренції та боротьби зі зловживаннями монополією. Деякі автори вказують на те, що навряд чи можливо сформулювати текст подібного універсального міжнародного договору, який був би вигідним для абсолютної більшості держав світу. Одним з варіантів вирішення цієї проблеми є включення

питань міжнародного співробітництва у сфері боротьби зі зловживаннями монопольним становищем до більш широкого порядку денного, аби розширити предмет відповідного «торгу» і дозволити державам робити поступки у цій сфері в обмін на поступки в інших сферах міжнародного економічного співробітництва. Цього можна було б досягти, наприклад, у разі включення окремої угоди про захист конкуренції до числа угод Світової організації торгівлі. Однак відповідні пропозиції піддаються досить жорсткій критиці у науковому середовищі. Одним з принципових аргументів проти такого стратегічного рішення є серйозні розбіжності у підходах до природи монополізму та способів захисту конкуренції, які панують в рамках різних наукових шкіл у різних державах світу. Далеко не завжди ці розбіжності можна вирішити шляхом досягнення «компромісного» формулювання в тексті міжнародної угоди.

Деякі дослідники вважають, що уникнути вказаних вище проблем було б простіше, якби замість спроб сформулювати цілу низку універсальних стандартів захисту конкуренції держави поставили перед собою скромнішу задачу, наприклад, схваливши угоду, що передбачає режим найбільшого сприяння у антимонопольній політиці, а також забороняє окремі очевидні форми зловживання монопольним становищем. Проблематичність реалізації навіть таких скромних планів полягає в тому, що провадження у справах про порушення антимонопольного законодавства часто передбачає винесення досить суб'єктивних суджень, наприклад про те, чи призведе збільшення концентрації до значного збільшення цін. Не дуже легко було б і встановити факт дискримінації іноземних компаній з боку органів державної влади, які уповноважені виносити рішення про порушення антимонопольного законодавства. Проблеми б могли виникнути навіть при визначенні наявності антиконкурентних узгоджених дій при встановленні цін, оскільки у різних державах світу можуть по-різному проводити межу між такими діями та, наприклад, «свідомою паралельною ціновою політикою» (термін, який використовується у Сполучених Штатах Америки).

Вказані вище проблеми частково пояснюють, чому найближчим часом створення універсального міжнародного договору з питань захисту конкуренції є малоімовірним.

1. Telser, Lester G. (1980), «A Theory of Self-enforcing Agreements,» *Journal of Business* 53: 27-44.
2. Guzman, Andrew T. «How International Law Works: A Rational Choice Theory», Oxford University Press, 2008
3. Coase R. «The Firm, the Market, and the Law», Chicago, University of Chicago Press. 1988
4. Snidal, Duncan (1996), «International Political Economy Approaches to Institutions,» *International Review of Law and Economics* 16: 121-37.
5. Dworkin R. (1980), 'Is Wealth a Value?', 9 *Journal of Legal Studies*, 191-226.
6. Elster J. (1989), *The Cement of Society. A Study of Social Order*, Cambridge, Cambridge University Press.
7. Панов М., Герасіна Л. Правова політика як універсальний феномен соціального буття. - *Право України*, №8, 2001, - С. 36-41