

Міністерство освіти і науки України
Національний університет водного господарства та
природокористування
Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства і міжнародного бізнесу

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
до кваліфікаційної роботи першого (бакалаврського) рівня
(освітній ступінь)

на тему :

**«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ КОНФЛІКТИ У ГЛОБАЛЬНОМУ
БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ: РУШІЙНІ СИЛИ ТА ШЛЯХИ
ВРЕГУЛЮВАННЯ»**

Виконав: студентк 5 курсу,
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
Дехтерук І.І.

Керівник: к.е.н., професор
Кушнір Н.Б.

Рецензент: д.е.н., професор
Ханін І.Г.

Рівне - 2024

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Навчально-науковий інститут:	<u>Економіки та менеджменту</u>
Кафедра:	<u>Економіки підприємства і міжнародного бізнесу</u>
Освітній ступінь:	<u>Перший (бакалаврський)</u>
Спеціальність (напрямок підготовки)	<u>292 "Міжнародні економічні відносини"</u>

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Завідувач кафедри
економіки підприємства і міжнародного бізнесу

„_____” _____ 20__ р.

**ЗАВДАННЯ
ДЛЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ (ПРОЕКТУ) СТУДЕНТА**

Дехтерука Івана Івановича

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Міжнародні економічні конфлікти у глобальному бізнес-середовищі: рушійні сили та шляхи врегулювання»

Керівник роботи: к.е.н., проф. Кушнір Н.Б.

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджено наказом університету від 19.04.2024 С № - 511

2. Строк подання студентом закінченої роботи: 24.06.2024р.

3. Вихідні дані до роботи: інформація Світової організації торгівлі, Міжнародного валютного фонду, Організації економічного співробітництва і розвитку; дослідження та звіти, що публікуються НБУ, Міністерством економіки України; економічні бази даних: World Bank Data, United Nations Comtrade, Eurostat.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ 1.1. Сутність економічних конфліктів та причини їх виникнення 1.2. Наслідки міжнародних економічних конфліктів у глобальному бізнес-середовищі 1.3. Шляхи врегулювання міжнародних економічних конфліктів та торговельних війн
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА 2.1. Міжнародні економічні конфлікти як інструмент досягнення геополітичних цілей 2.2. Аналіз впливу економічних конфліктів на соціально-економічний розвиток країн світу 2.3. Оцінка глобальних наслідків міжнародних економічних конфліктів
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВРЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ І ВИХОДУ КРАЇН З КОНФЛІКТНОГО ПРОТИСТОЯННЯ
3.1. Участь міжнародних організацій у процесі вирішення конфліктів 3.2. Стратегії виходу з міжнародних економічних конфліктів

5. Перелік графічного матеріалу:

Роздатковий матеріал

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали і посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1	Кушнір Н.Б.		
Розділ 2	Кушнір Н.Б.		
Розділ 3	Кушнір Н.Б.		

7. Дата видачі завдання: 24.06.2024

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи (проекту)	Примітка
1	Збір інформації для написання кваліфікаційної роботи	16.04.2024	
2	Обробка літературних джерел та статистичних матеріалів по темі дослідження	22.04.2024	
3	Написання теоретичного розділу роботи	14.05.2024	
4	Розробка аналітичного розділу кваліфікаційної роботи та формулювання висновків	25.05.2024	
5	Обґрунтування рекомендацій та шляхів удосконалення за темою дослідження	10.06.2024	
6	Оформлення кваліфікаційної роботи	18.06.2024	
7	Створення презентації для мультимедійного супроводу на захисті кваліфікаційної роботи	21.06.2024	
8	Підготовка доповіді	24.06.2024	

Студент _____ Дехтерук І.І.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи (проекту) _____ Кушнір Н.Б.
(підпис) (прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Робота містить 77 сторінок, 2 таблиці, 15 рисунків, список використаних джерел – 38 найменувань

«Міжнародні економічні конфлікти у глобальному бізнес-середовищі: рушійні сили та шляхи врегулювання»

Метою кваліфікаційної роботи є комплексне дослідження природи міжнародних економічних конфліктів у глобальному бізнес-середовищі, визначення їх рушійних сил, а також розробка рекомендацій щодо ефективних шляхів їх врегулювання.

Об'єктом дослідження є міжнародні економічні конфлікти, що виникають у глобальному бізнес-середовищі. Це включає різні форми економічних суперечок між державами, корпораціями та іншими учасниками міжнародної економічної діяльності.

Предметом дослідження є рушійні сили, що спричиняють виникнення міжнародних економічних конфліктів, та шляхи їх врегулювання. Це включає аналіз конкретних економічних, політичних, соціальних і технологічних факторів, що викликають конфлікти, а також вивчення методів і стратегій, які використовуються для їх запобігання та врегулювання.

У роботі розглядаються міжнародні економічні конфлікти, що виникають у глобальному бізнес-середовищі, аналізуються їхні рушійні сили, наслідки та шляхи врегулювання. Основна увага приділяється розкриттю сутності економічних конфліктів, виявленню причин їх виникнення, а також аналізу наслідків для світової економіки та бізнесу.

Розділ 1 висвітлює теоретичні засади міжнародних економічних конфліктів, детально розглядаючи їхню сутність, причини та наслідки. У ньому аналізуються основні рушійні сили конфліктів, такі як конкуренція за ресурси, торговельні бар'єри та геополітичні чинники, а також досліджуються економічні та соціальні наслідки цих конфліктів для глобальної економіки.

Розділ 2 присвячений аналізу конкретних прикладів міжнародних економічних конфліктів у системі світового господарства. Окремо розглядаються торговельні війни як інструмент досягнення геополітичних цілей, роль Світової організації торгівлі (СОТ) у регулюванні таких конфліктів, а також вплив торговельних війн на світову економіку.

Розділ 3 зосереджується на шляхах врегулювання міжнародних економічних конфліктів та виходу країн з конфліктного протистояння. У ньому розглядається участь міжнародних організацій у процесі вирішення конфліктів, а також пропонуються стратегії виходу з конфліктів, включаючи переговори, mediaцію, економічну дипломатію та розробку довгострокових економічних стратегій.

Робота надає комплексний підхід до вивчення міжнародних економічних конфліктів, що дозволяє глибше зрозуміти їхні причини та наслідки, а також розробити ефективні стратегії для їх врегулювання. Це сприятиме підвищенню стабільності та прогнозованості у глобальному бізнес-середовищі, забезпечуючи стійкий економічний розвиток країн.

ABSTRACT

The work contains 77 pages, 2 tables, 15 figures, a list of used sources - 38 titles.

" International economic conflicts in the global business environment: driving forces and ways to resolve "

The purpose of the qualification work is a comprehensive study of the nature of international economic conflicts in the global business environment, identifying their driving forces, as well as developing recommendations for effective ways to resolve them.

The object of the study is international economic conflicts arising in the global business environment. This includes various forms of economic disputes between states, corporations and other actors in international economic activity.

The subject of the study are the driving forces that cause the emergence of international economic conflicts, and ways to resolve them. This includes the analysis of specific economic, political, social and technological factors that cause conflicts, as well as the study of the methods and strategies used to prevent and resolve them.

The work examines international economic conflicts that arise in the global business environment, analyzes their driving forces, consequences and ways of settlement. The focus is on revealing the essence of economic conflicts, identifying the causes of their occurrence, as well as analyzing the consequences for the world economy and business.

Chapter 1 covers the theoretical foundations of international economic conflicts, considering in detail their essence, causes and consequences. It analyzes the main drivers of conflicts, such as competition for resources, trade barriers and geopolitical factors, and examines the economic and social consequences of these conflicts on the global economy.

Chapter 2 is devoted to the analysis of specific examples of international economic conflicts in the world economy. Trade wars are considered separately as an instrument for achieving geopolitical goals, the role of the World Trade Organization (WTO) in regulating such conflicts, as well as the impact of trade wars on the world economy.

Chapter 3 focuses on ways to resolve international economic conflicts and to get countries out of conflict. It examines the participation of international organizations in the process of conflict resolution, and also proposes strategies for overcoming conflicts, including negotiations, mediation, economic diplomacy and the development of long-term economic strategies.

The work provides an integrated approach to the study of international economic conflicts, which allows a deeper understanding of their causes and consequences, as well as the development of effective strategies for their settlement. This will increase stability and predictability in the global business environment, ensuring sustainable economic development of countries.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ.....	10
1.1.Сутність економічних конфліктів та причини їх виникнення	10
1.2.Наслідки міжнародних економічних конфліктів у глобальному бізнес- середовищі	22
1.3.Шляхи врегулювання міжнародних економічних конфліктів та торговельних війн.....	28
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	32
2.1. Міжнародні економічні конфлікти як інструмент досягнення геополітичних цілей.....	32
2.2. Аналіз впливу економічних конфліктів на соціально-економічний розвиток країн світу	38
2.3. Оцінка глобальних наслідків міжнародних економічних конфліктів	48
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВРЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ І ВИХОДУ КРАЇН З КОНФЛІКТНОГО ПРОТИСТОЯННЯ.....	54
3.1. Участь міжнародних організацій у процесі вирішення конфліктів.....	54
3.2. Стратегії виходу з міжнародних економічних конфліктів.....	66
ВИСНОВКИ.....	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	74

ВСТУП

Глобалізація значно підвищила взаємозалежність національних економік, створивши складну мережу економічних відносин. Це сприяло зростанню можливостей для бізнесу, але також призвело до збільшення кількості економічних конфліктів. Торговельні бар'єри, митні тарифи, валютні війни та інші форми економічних суперечок стали більш поширеними на міжнародній арені.

Зміни у політичних і економічних відносинах між країнами також впливають на виникнення економічних конфліктів. Санкції та економічні обмеження, що вводяться окремими країнами або міжнародними організаціями, також часто призводять до конфліктів.

Роль міжнародних організацій, таких як Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ) та інші, в урегулюванні економічних конфліктів є вкрай важливою. Ці організації розробляють правила і процедури для мирного врегулювання суперечок, що виникають у глобальному бізнес-середовищі.

Дослідження міжнародних економічних конфліктів у глобальному бізнес-середовищі є надзвичайно актуальним, оскільки вони впливають на стабільність і розвиток світової економіки. Аналіз рушійних сил і шляхів врегулювання таких конфліктів допомагає розробляти ефективні стратегії для їх подолання, сприяючи економічному зростанню і міжнародній співпраці.

Серед економістів та науковців, які досліджували проблеми міжнародних економічних конфліктів слід виділити таких, як Л. Деркач, С. Проскурін, А. Сухоруков, А. Старостина, Ю. Терещенко, І. Ткач, Ю. Толочний, С. Филь, М. Капітоненко, О. Пуригіна, К. Фліссак та інших.

Метою кваліфікаційної роботи є комплексне дослідження природи міжнародних економічних конфліктів у глобальному бізнес-середовищі,

визначення їх рушійних сил, а також розробка рекомендацій щодо ефективних шляхів їх врегулювання.

Завдання для досягнення цієї мети включають:

- Аналіз природи та сутності міжнародних економічних конфліктів.
- Дослідження рушійних сил економічних конфліктів, ідентифікація основних економічних, політичних, соціальних і технологічних факторів, що сприяють виникненню конфліктів.
- Аналіз впливу глобалізації, нерівності, зміни міжнародних відносин і технологічного розвитку на економічні конфлікти.
- Оцінка ролі міжнародних організацій у врегулюванні конфліктів.
- Вивчення механізмів та інструментів, які використовуються цими організаціями для запобігання та врегулювання конфліктів.
- Визначення кращих практик та стратегій для ефективного вирішення конфліктів.
- Розробка рекомендацій щодо запобігання і врегулювання економічних конфліктів.
- Створення стратегій для урядів, міжнародних організацій та бізнесу з метою мінімізації ризиків виникнення економічних конфліктів.
- Пропозиція конкретних заходів для покращення міжнародного співробітництва та забезпечення стабільності у глобальному бізнес-середовищі.

Об'єктом дослідження є міжнародні економічні конфлікти, що виникають у глобальному бізнес-середовищі. Це включає різні форми економічних суперечок між державами, корпораціями та іншими учасниками міжнародної економічної діяльності.

Предметом дослідження є рушійні сили, що спричиняють виникнення міжнародних економічних конфліктів, та шляхи їх врегулювання. Це включає аналіз конкретних економічних, політичних, соціальних і технологічних факторів, що викликають конфлікти, а також вивчення

методів і стратегій, які використовуються для їх запобігання та врегулювання. Таким чином, об'єктом є самі економічні конфлікти у їхніх різноманітних проявах, тоді як предметом є фактори, що сприяють їх виникненню, та способи їх розв'язання.

У кваліфікаційній роботі використано метод системного аналізу, а також сукупність методів пізнання суспільних процесів і явищ, зокрема: методи порівняння, аналізу і синтезу; методи узагальнення; графічний метод.

Для проведення дослідження використовувались джерела інформації, зокрема наукові статті; матеріали міжнародних організацій, таких як Світова організація торгівлі (СОТ), Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР); дослідження та звіти, що публікуються НБУ, Міністерством економіки України; економічні бази даних: World Bank Data, United Nations Comtrade, Eurostat.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

1.1. Сутність економічних конфліктів та причини їх виникнення

Економічний конфлікт — це суперечка або протистояння між двома або більше економічними суб'єктами (такими як держави, корпорації, групи інтересів чи індивідууми) з приводу розподілу, використання або контролю над економічними ресурсами, ринками, технологіями та іншими економічними активами. Цей конфлікт може виникати через різницю в інтересах, політиках, економічних стратегіях чи практиках, і часто супроводжується заходами, що можуть обмежувати економічну діяльність однієї або обох сторін.

Основні характеристики економічного конфлікту:

1. Суперечка за ресурси, коли конфлікт може виникати через обмеженість ресурсів, таких як природні ресурси, капітал, технології, робоча сила та ринки збуту.
2. Економічні бар'єри та торговельні бар'єри, такі як мита, квоти, ембарго та санкції, часто стають причиною економічних конфліктів.
3. Конкуренція за домінування на ринку або за частку ринку може призводити до конфліктів між компаніями або країнами.
4. Відмінності у політичних і економічних стратегіях або політиках можуть створювати напруженість і конфлікти.
5. Відмінності у правових, екологічних або безпекових стандартах можуть призводити до конфліктів через різні підходи до ведення бізнесу.
6. Недотримання умов міжнародних торговельних угод і договорів може бути причиною економічних конфліктів.

Економічні конфлікти можуть мати значні наслідки для учасників, включаючи економічні втрати, політичну нестабільність, зниження інвестицій та негативні соціальні наслідки. Вирішення таких конфліктів

зазвичай вимагає дипломатичних зусиль, переговорів і іноді втручання міжнародних організацій.

Міжнародні економічні конфлікти мають низку унікальних особливостей, які відрізняють їх від внутрішніх економічних суперечок. Ці особливості зумовлені складністю взаємин між державами, глобальним характером економічних процесів та впливом міжнародних організацій. Міжнародні економічні конфлікти часто залучають кілька країн та міжнародних організацій, що ускладнює процес врегулювання. У конфліктах можуть брати участь не лише держави, а й транснаціональні корпорації, міжнародні організації та регіональні об'єднання.

Причини виникнення економічних конфліктів проявляються в їх характеристиці, тобто це торговельні бар'єри, політичні розбіжності та конкуренція за ресурси – все це може бути джерелом конфліктів.

Економічні конфлікти можуть мати глобальні наслідки, впливаючи на міжнародні ринки, валютні курси та економічну стабільність у різних регіонах. Зростаюча інтеграція економік робить будь-які конфлікти більш відчутними на міжнародному рівні.

Міжнародні організації, такі як Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Організація Об'єднаних Націй (ООН), часто виступають посередниками у вирішенні конфліктів. Ці організації створюють і впроваджують міжнародні стандарти та правила для зменшення ризику виникнення економічних конфліктів[4].

Наслідками міжнародних економічних конфліктів можуть стати такі економічні втрати: зменшення обсягів торгівлі, інвестицій, зростання витрат на виробництво і посилення інфляції. Окрім того, знаяні соціальні наслідки: підвищення рівня безробіття, зниження рівня життя населення та посилення соціальної напруженості. В результаті поглиблення конфліктів можуть виникнути й політичні наслідки: погіршення дипломатичних відносин, політична нестабільність і зростання протекціоністських настроїв.

Міжнародні економічні конфлікти є складними і багатограними явищами, які потребують глибокого аналізу і координації на різних рівнях для ефективного вирішення.

Торгівельні конфлікти можуть виникати з різних причин. Ось кілька основних факторів, що спричиняють їх виникнення:

Таблиця 1.1.

Характеристика факторів, що спричиняють виникнення міжнародних економічних конфліктів

№	фактор	сутність
1	Тарифи, мита, квоти	Застосування високих тарифів і митних зборів на імпорتنі товари може призвести до нерівних умов конкуренції між країнами
2	Несправедливі торговельні практики	Деякі країни можуть застосовувати демпінг (продаж товарів за ціною нижчою від справедливої вартості) або незаконне субсидювання свого виробництва
	Валютні війни	Навмисне зниження вартості національної валюти для підвищення конкурентоспроможності експорту може викликати економічні конфлікти з іншими країнами.
3	Порушення прав інтелектуальної власності	Країни можуть сперечатися щодо використання, захисту і визнання прав на інтелектуальну власність, що призводить до торговельних напруг.
	Нерівний доступ до ресурсів	Конфлікти можуть виникати через доступ до стратегічних природних ресурсів, таких як нафта, газ, метали тощо.
4	Геополітичні суперечки	Торгівельні конфлікти можуть бути використані як інструмент впливу на політичні або геополітичні цілі.
	Політичні та ідеологічні розбіжності	Політичні санкції та ембарго, введені проти окремих країн, часто ведуть до економічних конфліктів
5	Нерівність торговельного балансу	Країни можуть скаржитися на нерівномірний розподіл торговельного обсягу, коли одна сторона експортує більше товарів і послуг, ніж імпортує.

Джерело: складено автором на основі [1,2]

Торговельні суперечки виникають у різних контекстах, коли країни або економічні суб'єкти мають розбіжності щодо умов, практик або політик, що регулюють міжнародну торгівлю.

Основні обставини, за яких можуть виникати торговельні суперечки, включають [12]:

1. Запровадження торговельних бар'єрів. Тарифи: коли одна країна підвищує мита на імпорتنі товари, це може викликати незадоволення інших країн, які вважають ці заходи дискримінаційними. Квоти: обмеження на обсяги імпорту певних товарів також можуть стати причиною суперечок, оскільки це обмежує доступ до ринків.

2. Субсидії та державна підтримка. Неправомірні субсидії: коли уряди надають субсидії місцевим виробникам, це може викликати суперечки, оскільки такі заходи можуть створювати неконкурентні умови для іноземних виробників. Державна допомога: інші форми державної підтримки, що спотворюють ринок, також можуть бути підставою для суперечок.

3. Дискримінаційні практики. Різні стандарти: встановлення різних стандартів якості, безпеки чи екологічних вимог для імпортованих товарів може призвести до торговельних суперечок. Регуляторні бар'єри: Використання технічних або адміністративних бар'єрів для обмеження доступу іноземних товарів на ринок.

4. Порушення торговельних угод. Недотримання зобов'язань: коли країни не виконують свої зобов'язання за міжнародними торговельними угодами, це може викликати суперечки. Введення нових обмежень: запровадження нових торговельних обмежень, які не відповідають умовам угод, також може бути причиною конфліктів.

5. Порушення прав інтелектуальної власності. Піратство та підробки: недостатній захист прав інтелектуальної власності та поширення підробленої продукції можуть викликати серйозні суперечки між країнами.

6. Економічний протекціонізм. Протекціоністські заходи: політики, спрямовані на захист національних виробників від іноземної конкуренції, можуть стати причиною конфліктів. Відповідні заходи: у відповідь на протекціоністські заходи інші країни можуть вживати аналогічних заходів, що призводить до ескалації конфлікту.

7. Валютні маніпуляції. Девальвація валюти: намірене зниження вартості національної валюти для підвищення конкурентоспроможності експорту може викликати суперечки з іншими країнами, які вважають це несправедливою практикою.

8. Зміни у глобальному економічному середовищі. Зміна економічних умов: різкі зміни в економічній ситуації, такі як фінансові кризи, можуть призвести до введення нових торговельних бар'єрів і, відповідно, до суперечок.

Найбільш презентативними є наступні приклади торговельних суперечок.

В першу чергу, це **конфлікт між США та Китаєм**: основні питання включають мита на сталь та алюміній, субсидії для державних підприємств, а також питання захисту інтелектуальної власності [17].

Торговельна суперечка між США та Китаєм є одним з наймасштабніших та найскладніших конфліктів у сфері міжнародної торгівлі, який розгорнувся на початку XXI століття та мав значні наслідки для глобальної економіки. Конфлікт офіційно розпочався у 2018 році, коли адміністрація президента Дональда Трампа ввела ряд тарифів на китайські товари, однак його коріння лежать у тривалих економічних та політичних напруженнях між двома країнами.

Основних причин торговельної суперечки було кілька. США мали значний торговельний дефіцит з Китаєм, що означає, що вони імпортували з Китаю значно більше, ніж експортували. Адміністрація Трампа вважала це небезпечним для американської економіки та робочих місць. США звинувачували Китай у крадіжці інтелектуальної власності, включаючи

промисловий шпигунство, вимушені технологічні трансфери та піратство. США критикували китайський уряд за субсидування державних підприємств, що створювало неконкурентні умови для американських компаній. Вашингтон звинувачував Пекін у штучному зниженні курсу юаня для підвищення конкурентоспроможності китайського експорту.

Китай встановлював бар'єри для входу американських компаній на свій ринок, включаючи високі тарифи та квоти. Адміністрація Трампа ввела тарифи на імпорт сталі та алюмінію, націлені на Китай в 2018 році. Китай відповів контрзаходами, ввівши тарифи на американські товари, такі як соєві боби та автомобілі. В 2018-2019 роках США поступово збільшували тарифи на китайські товари на загальну суму в сотні мільярдів доларів. Китай відповідав симетричними заходами. Наприкінці 2018 року США ввели тарифи на китайські товари на суму 200 мільярдів доларів, а Китай ввів відповідні тарифи на американські товари на суму 60 мільярдів доларів [21].

В січні 2020 року після численних раундів переговорів країни досягли домовленостей у рамках "Першої фази угоди". Китай погодився збільшити закупівлі американських товарів та послуг на 200 мільярдів доларів протягом двох років, а також покращити захист інтелектуальної власності. США, у свою чергу, знизили деякі тарифи.

Торговельна суперечка призвела до нестабільності на фінансових ринках та зниження довіри інвесторів. Введення тарифів призвело до збільшення витрат для бізнесу та споживачів в обох країнах. Багато компаній шукали альтернативні ринки та постачальників, щоб уникнути тарифів.

Конфлікт призвів до загострення політичних відносин між США та Китаєм. Посилення протекціонізму: інші країни також почали запроваджувати протекціоністські заходи для захисту своїх ринків.

Підвищення витрат та скорочення виробництва призвело до втрати робочих місць у деяких секторах економіки. Зростання цін на товари призвело до зниження купівельної спроможності споживачів.

Станом на 2024 рік, суперечка між США та Китаєм триває, хоча й з меншою інтенсивністю. Обидві сторони продовжують шукати шляхи для зниження напруженості та врегулювання розбіжностей. Торговельна політика адміністрації Джо Байдена продовжує наголошувати на необхідності справедливої торгівлі та захисту американських інтересів, водночас намагаючись знайти компромісні рішення для врегулювання конфлікту.

Суперечки в межах СОТ:

Країни часто звертаються до Світової організації торгівлі для вирішення суперечок, пов'язаних з порушеннями правил міжнародної торгівлі.

Світова організація торгівлі (СОТ) грає ключову роль у врегулюванні міжнародних торговельних суперечок [7]. Відповідно до правил СОТ, члени організації можуть подавати скарги на інші країни, які, на їхню думку, порушують торговельні угоди. СОТ забезпечує систему вирішення спорів, яка включає консультації, розгляд справи панеллю експертів і, за необхідності, апеляцію.

Основні етапи вирішення спорів у межах СОТ:

1. Консультації: Перший крок у процесі вирішення спору – це проведення консультацій між сторонами. Якщо ці консультації не приведуть до вирішення спору протягом 60 днів, країна-скаржник може вимагати створення панелі експертів.

2. Розгляд панеллю експертів: Панель експертів складається з трьох або п'яти фахівців, які розглядають докази та аргументи обох сторін. Панель готує звіт, який містить висновки та рекомендації щодо вирішення спору. Цей процес зазвичай займає від шести місяців до року.

3. Апеляція: Якщо одна з сторін не задоволена рішенням панелі, вона може подати апеляцію до Апеляційного органу СОТ. Апеляційний орган складається з семи членів, які переглядають висновки панелі та можуть

підтвердити, змінити або скасувати рішення. Процес апеляції зазвичай триває від 60 до 90 днів.

4. Виконання рішень: Країни зобов'язані виконувати рішення СОТ. Якщо країна, що порушила правила, не виконує рекомендації, країна-скаржник може вимагати дозволу на введення торговельних санкцій або інших заходів у відповідь.

Приклади торговельних суперечок у межах СОТ [14]:

Суперечка між США та ЄС щодо субсидій Boeing та Airbus: ця суперечка стосувалася субсидій, наданих урядами США та ЄС відповідно Boeing та Airbus. Кожна сторона стверджувала, що субсидії порушують правила СОТ і завдають шкоди їхнім авіабудівним компаніям. СОТ постановила, що обидві сторони порушили правила, і дозволила США та ЄС ввести взаємні санкції.

Суперечка між США та Китаєм щодо мит на сталь та алюміній: у 2018 році США ввели мита на сталь та алюміній, що викликало обурення з боку багатьох країн, включаючи Китай. Китай звернувся до СОТ з вимогою визнати ці мита незаконними. СОТ постановила, що мита США порушують правила організації.

Суперечка між Австралією та Китаєм щодо ячменю: у 2020 році Китай ввів антидемпінгові мита на імпорту ячменю з Австралії, звинувачуючи її в продажу ячменю за заниженими цінами. Австралія звернулася до СОТ з вимогою скасувати ці мита, стверджуючи, що вони є необґрунтованими та політично мотивованими. Розгляд цієї справи триває.

Виклики системи вирішення спорів у межах СОТ: велика кількість торговельних суперечок може перевантажити систему вирішення спорів, збільшуючи час розгляду справ. Політичні чинники можуть впливати на процес вирішення спорів, особливо коли конфлікт стосується великих економічних держав. Механізм введення санкцій може бути недостатньо ефективним для забезпечення виконання рішень. З 2019 року Апеляційний орган СОТ стикається з проблемами через блокування призначення нових

членів США, що ускладнює функціонування цього ключового елемента системи.

Система вирішення спорів СОТ залишається важливим інструментом у глобальній економічній архітектурі, забезпечуючи правові рамки для вирішення міжнародних торговельних суперечок.

Торговельні суперечки між ЄС та США

Торговельні суперечки між Європейським союзом (ЄС) та Сполученими Штатами Америки (США) є важливим елементом міжнародної торгівлі, оскільки обидві сторони є великими гравцями на світовому ринку[31]. Ці суперечки часто виникають через різні торговельні політики, заходи захисту вітчизняного виробника та інші питання, які впливають на міжнародні економічні відносини. Основні причини торговельних суперечок між ЄС та США: однією з найбільших проблем є взаємні мита та тарифи на різноманітні товари, які вважаються конкурентними на обох ринках.

Це може включати мита на сталеві та алюмінієві вироби, сільськогосподарські продукти та інші імпортовані товари. ЄС та США також часто суперечать щодо субсидій і фінансування для різних галузей виробництва. Обидві сторони звинувачують одна одну у надмірних субсидіях, які впливають на конкурентоспроможність їхніх виробників на світовому ринку. Різні стандарти та регулювання, які встановлюються в ЄС та США, також можуть стати причиною суперечок.

Наприклад, вимоги щодо безпеки продуктів, стандарти у сфері здоров'я та навколишнього середовища можуть відрізнятися, що ускладнює ввезення товарів на ринки обох сторін. Суперечки можуть виникати із-за різниці в підходах до інновацій та розвитку нових технологій. Питання інтелектуальної власності, патентів та авторських прав також можуть стати об'єктом суперечок між ЄС і США.

1. Суперечка щодо субсидій Boeing та Airbus: Ця суперечка триває вже десятиліття і стосується субсидій, які надаються обома сторонами для підтримки авіаційних виробників Boeing (США) та Airbus (ЄС). Обидві

сторони звинувачують одна одну в неправомірній допомозі, що створює нерівні умови конкуренції на глобальному ринку авіаційних послуг.

2. Мита на сталь та алюміній: У 2018 році адміністрація президента Дональда Трампа ввела мита на імпорт сталі та алюмінію, в тому числі з країн ЄС. Це викликало обурення у ЄС, і відбулася серія переговорів та контратарифів.

3. Імпорт сільськогосподарської продукції: Суперечка між ЄС та США щодо імпорту сільськогосподарської продукції часто виникає через різні підходи до субсидій для сільського господарства, стандартів якості та безпеки продуктів.

Наслідками торговельних суперечок між ЄС та США є те, що такі суперечки можуть призводити до зростання вартості товарів для споживачів та підприємств, що негативно впливає на економічний зріст обох сторін.

Суперечки між ЄС та США можуть погіршувати політичні відносини між країнами та сприяти загостренню міжнародних відносин.

Такі конфлікти можуть також підірвати довіру до міжнародних торговельних угод та регуляторних організацій, таких як СОТ.

Європейський союз та США часто використовують торговельні суперечки як катализатор для впровадження заходів підтримки своїх внутрішніх економік.[9]

Торговельні суперечки між ЄС та США є складними та багатограними проблемами, які вимагають діалогу, компромісів та врегулювання на різних рівнях, включаючи міжнародні торговельні організації.

Торговельні суперечки можуть мати значні економічні, політичні та соціальні наслідки, і їх врегулювання вимагає комплексного підходу, що включає переговори, медіацію та правові механізми.

Економічний конфлікт може перерости у торговельну війну внаслідок кількох етапів або подій, які посилюють напруження та ведуть до ескалації конфлікту. Ось основні етапи переростання економічного конфлікту у торговельну війну[15]:

1. Взаємні торговельні обмеження:

Конфлікт починається з введення однією або обома сторонами торговельних обмежень, таких як мита, квоти або інші обмеження на імпорт чи експорт товарів. Наприклад, країна може ввести мита на товари свого торговельного партнера відповідно до звинувачень у недобросовісній конкуренції або недотриманні торговельних угод.

2. Відповідь на торговельні обмеження:

Інша країна, що стала об'єктом торговельних обмежень, може відповісти взаємними обмеженнями на виробництво своїх товарів, що експортуються до першої країни. Це створює цикл взаємних дій, які можуть привести до зростання обмежень і погіршення торговельних умов.

3. Поглиблення конфлікту та реципрокні заходи:

Стрімке поглиблення конфлікту може призвести до введення більш суворих заходів, таких як посилення мит, заборона на імпорт певних товарів або інші економічні санкції. Ці заходи часто орієнтовані на покарання іншої країни і спрямовані на захист власних економічних інтересів.

4. Мобілізація міжнародної підтримки або ізоляція:

Країни, які перебувають у конфлікті, можуть намагатися залучити підтримку інших країн або міжнародних організацій у свою сторону. Одночасно це може призводити до їхньої ізоляції на міжнародній арені, збільшуючи ризик загострення конфлікту.

5. Поширення на інші сфери взаємодії:

Торговельні конфлікти можуть розповсюджуватися з торговельної сфери на інші аспекти взаємодії між країнами, такі як інвестиції, технологічні відносини або культурні обміни. Це може створювати більшу загрозу для загальних міжнародних відносин.

6. Вихід з міжнародних торговельних угод або організацій:

У найбільш екстремальних випадках країни можуть вирішити вийти з міжнародних торговельних угод або організацій, таких як Світова торговельна організація (СТО), які регулюють міжнародну торгівлю. Це

може призвести до подальшого загострення конфлікту і нарощування протиборства.

Відновлення нормальних економічних відносин після торговельної війни може виявитися складним і тривати довго через нарощену ворожість та втрати обидвох сторін. Тому розв'язання конфліктів у сфері міжнародної торгівлі часто вимагає значної дипломатичної праці та компромісів, аби відновити стабільність та сприяти економічному зростанню всіх учасників.

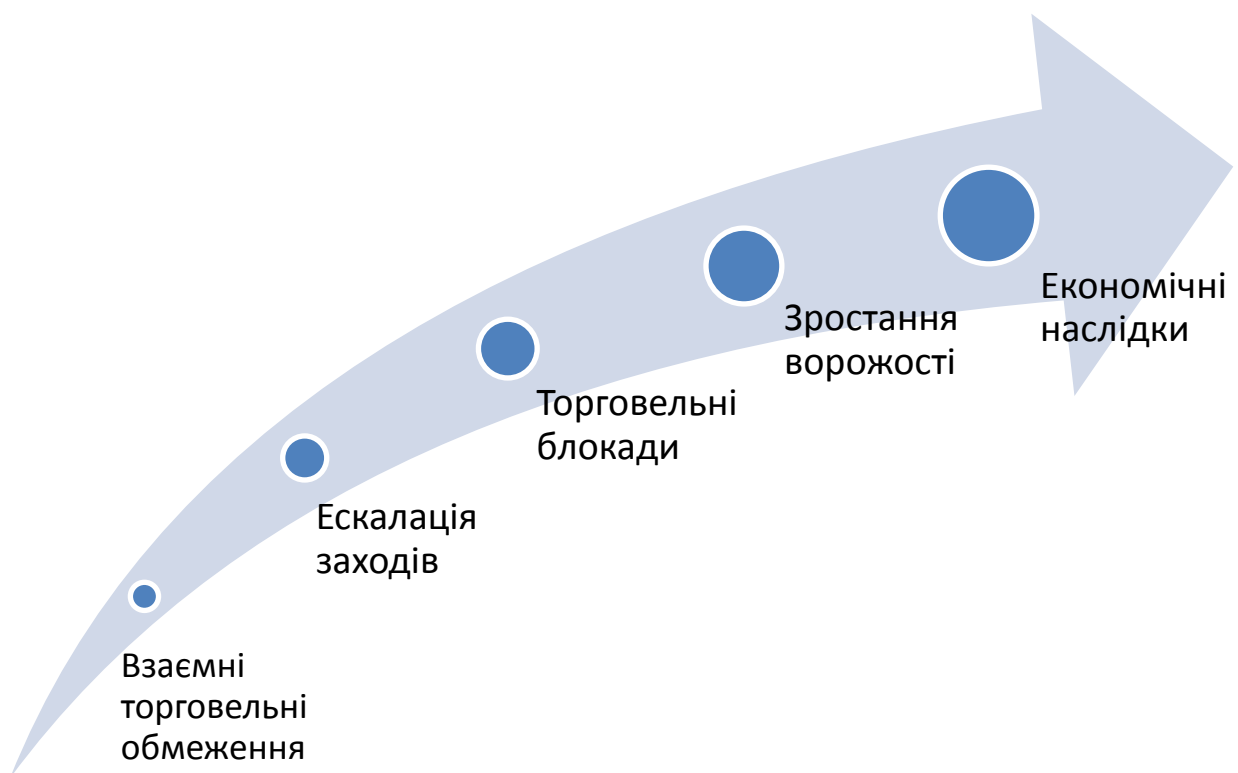


Рис.1.1. Етапи переростання торговельного конфлікту у торговельну війну. Джерело: складено автором на основі [3]

У результаті таких кроків торговельний конфлікт може перерости у повноцінну торговельну війну, де країни вживають різноманітних заходів для захисту своїх економічних інтересів. Така війна може мати серйозні наслідки для світової економіки та геополітичного ландшафту.

1.2. Наслідки міжнародних економічних конфліктів у глобальному бізнес-середовищі

Торговельна війна - це форма економічного конфлікту між двома або більше країнами, яка характеризується введенням взаємних торговельних обмежень та економічних санкцій одна проти одної. Країни вводять мита, квоти на імпорт, антидемпінгові заходи та інші обмеження для захисту власних виробників або відповідь на дії іншої країни. Кожна країна, що вступає в торговельну війну, намагається залучити увагу міжнародної спільноти та реагувати на обмеження іншої країни відповідними заходами. Торговельна війна може початися з обмеженого конфлікту, такого як мита на певні товари, і з часом ескалювати до більш серйозних торговельних обмежень та санкцій. Торговельні війни можуть призвести до зростання цін для споживачів, зниження конкурентоспроможності компаній, втрат робочих місць та загального спаду економічного зростання. Конфлікт в торгівлі також може вплинути на міжнародні політичні відносини та змінити стратегічні альянси між країнами.

Економічні конфлікти можуть призводити до зниження обсягів міжнародної торгівлі, що негативно впливає на економічне зростання. Невизначеність та ризики, пов'язані з економічними конфліктами, можуть стримувати міжнародні інвестиції.

Торговельні бар'єри та митні тарифи можуть призводити до зростання цін на імпортовані товари, що викликає інфляцію.

Зниження обсягів виробництва та експорту може призводити до скорочення робочих місць. Економічні труднощі можуть негативно впливати на рівень життя населення.

Економічні конфлікти можуть призводити до загострення політичних відносин між країнами. Економічні конфлікти можуть стимулювати уряди до запровадження більш протекціоністських політик. Країни, які часто вступають у економічні конфлікти, можуть втрачати довіру і авторитет на

міжнародній арені. Санкції та інші обмеження можуть перешкоджати доступу до передових технологій і знань, що гальмує технологічний розвиток.

Розуміння причин і наслідків економічних конфліктів є важливим для розробки ефективних стратегій їхнього врегулювання та запобігання, а також для підтримання стабільності у глобальному бізнес-середовищі.

Міжнародні торговельні війни можуть виникати з різних причин і вести до введення торговельних обмежень та санкцій між країнами. Міжнародні торговельні війни можуть виникати з різних причин і приймати різні форми, які включають мита на імпорتنі товари. Країни можуть вводити мита на імпорتنі товари з метою підтримки власних виробників або відповіді на аналогічні заходи інших країн. Обмеження кількості товарів, які можуть бути імпортовані в країну, може бути також використаною стратегією для захисту внутрішніх ринків. Це заходи, які застосовуються для боротьби з продажем іноземних товарів за цінами, що вважаються нижчими, ніж вартість виробництва або ринкова вартість, що може вважатися шкідливим для місцевих виробників.

Надання субсидій власним виробникам або експортерам для збільшення їх конкурентоспроможності на зовнішніх ринках, що може порушувати міжнародні торгові правила. Встановлення технічних стандартів або санітарних норм, які ускладнюють імпорт товарів з інших країн. Країни можуть вводити обмеження на експорт певних товарів, щоб забезпечити внутрішній ринок або підвищити ціни на зовнішніх ринках. Вживання економічних санкцій або інших форм тиску на інші країни з метою досягнення політичних або економічних цілей.

Ці методи можуть використовуватися окремо або в комбінації один з одним для захисту національних інтересів, але в той же час вони можуть призводити до ескалації конфлікту та негативно впливати на світову торгівлю та економічну стабільність.



Рис.1.2. Способи, які можуть використовуватися в міжнародних торговельних війнах

Джерело: [2,3]

Варто зазначити, що міжнародні торговельні війни мають негативний вплив на світову економіку та можуть призводити до зростання цін, зниження споживчої покупної спроможності, зменшення вибору товарів та загрози розриву економічних відносин між країнами. Бажано вирішувати торговельні спори та конфлікти шляхом діалогу, переговорів та співпраці для забезпечення стабільного та взаємовигідного світового торговельного середовища.

Торговельні війни можуть виникати з різних причин і в різних контекстах. Ось деякі умови, які можуть сприяти виникненню торговельної війни (Рис.1.3): торговельний дисбаланс, несправедлива конкуренція, порушення прав інтелектуальної власності, геополітичні чинники, політика національного захисту.



Рис.1.3. Умови, які можуть сприяти виникненню торговельної війни

Джерело: [3]

Важливо зауважити, що торговельні війни можуть мати негативні економічні наслідки, такі як зростання цін, скорочення торгівлі і зниження інвестицій. Тому спроби вирішити торговельні спори шляхом переговорів, діалогу та міжнародної співпраці є бажаними для збереження стабільності та розвитку світової торгівлі.

Економічні конфлікти можуть поширюватися в глобальному бізнес-середовищі через кілька ключових механізмів і чинників. Сучасний світовий бізнес є високорівнево взаємозалежним. Країни великі і малі мають тісні економічні зв'язки через торгівлю товарами і послугами, інвестиції, ланцюги постачання тощо. Тому конфлікти в одній частині світу можуть мати далекосяжні наслідки для інших регіонів через вплив на експорт, імпорт і інвестиції.

Багатонаціональні компанії мають свої виробничі підрозділи, офіси продажів і постачання по всьому світу. Конфлікти між країнами можуть впливати на їхню діяльність через зміни в регулюванні, митах і тарифах, що ускладнюють бізнес-процеси.

Багато товарів виготовляються через міжнародні ланцюги постачання, де кожен етап виробництва може здійснюватися в різних країнах. Введення

торговельних обмежень або конфліктів може впливати на ці ланцюги, викликаючи перерви в постачанні і збільшуючи витрати для компаній.

Великі геополітичні події і економічні конфлікти можуть впливати на фінансові ринки, змінюючи курси валют, ціни на акції і облігації, а також загальний інвестиційний клімат.

Участь країн у міжнародних організаціях, таких як Світова торговельна організація (СТО), а також укладення та виконання міжнародних торговельних угод можуть сприяти зниженню економічних конфліктів, але також можуть ускладнювати їх вирішення в разі суперечок.

Економічні конфлікти часто мають політичні корені і можуть поглиблювати національні або регіональні суперечки, що робить їх більш важкими для вирішення.

Загалом, глобальні економічні конфлікти відображають велику складність і взаємозв'язок сучасного світового бізнесу, вимагаючи уважного аналізу, дипломатичної майстерності і ефективного управління для зменшення їхніх негативних наслідків на економіку та міжнародні відносини.

Міжнародні організації, такі як Світова організація торгівлі (СОТ) і Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), а також інші країни можуть впливати на сторони конфлікту, спонукаючи їх до переговорів та пошуку мирного вирішення проблем. Завершення торговельної війни може бути результатом кількох чинників, коли сторони досягають угоди, що враховують їхні інтереси і вирішують спірні питання. Це може включати зниження мит, припинення санкцій, вирішення спорів щодо прав інтелектуальної власності тощо. Міжнародні посередники, такі як міжнародні організації або країни-посередники, можуть сприяти діалогу між сторонами і допомогти досягти компромісу. Шкоди, завдані економіці через торговельну війну, можуть стимулювати сторони до пошуку шляхів вирішення конфлікту та відновлення нормального торговельного співробітництва. Важливо підкреслити, що тривалість і завершення торговельної війни залежать від багатьох факторів і можуть бути складним процесом. Компроміс, діалог і

співпраця між сторонами є ключовими елементами для врегулювання торговельних конфліктів.

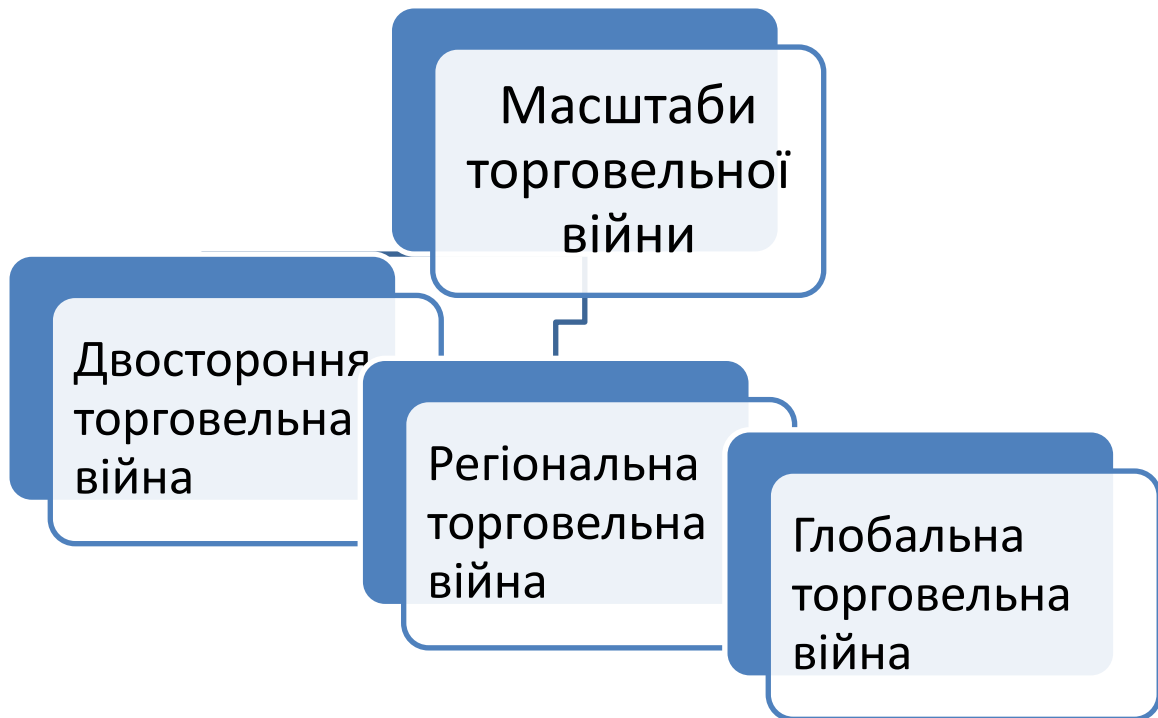


Рис.1.4.Види торговельних війн за масштабами

Джерело: [4]

За останні десятиліття економіки країн стали надзвичайно взаємозалежними через зростання міжнародної торгівлі, інвестицій та технологічного обміну. Це означає, що конфлікти, які виникають між двома чи більше країнами, можуть мати широкий вплив на глобальну економіку.

Розвиток інформаційних технологій і зв'язку зробив світ меншим, що дозволяє економічним суб'єктам оперативно реагувати на зміни в умовах конфлікту. Це також впливає на швидкість поширення і вирішення міжнародних економічних конфліктів.

Зміна глобальних політичних відносин і стратегічних інтересів країн може призводити до появи нових конфліктів або ескалації існуючих. Великі держави часто використовують економічні засоби як інструмент впливу на інші країни.

Участь країн у міжнародних торговельних угодах і організаціях, таких як Світова торговельна організація (СТО), може або зменшувати, або,

навпаки, збільшувати ризики торговельних конфліктів, в залежності від ефективності їхнього виконання і співпраці між країнами.

Введення мит, тарифів, санкцій або інших обмежень стає частим відповіддю на конфлікти. Ці заходи можуть мати значний вплив на глобальні ланцюги постачання і торгівлю.

Зростання уваги до екологічних, соціальних і правових питань у світі призводить до того, що громадська думка і міжнародний вплив можуть впливати на міжнародні економічні конфлікти, змушуючи країни шукати компроміси та зберігати стабільність.

Ці фактори разом визначають сучасні масштаби міжнародних економічних конфліктів, що вимагає комплексного підходу до їх врегулювання та управління для мінімізації негативних наслідків для глобальної економіки і міжнародних відносин.

1.3. Шляхи врегулювання міжнародних економічних конфліктів та торговельних війн

Врегулювання міжнародних економічних конфліктів та торговельних війн є складним процесом, що вимагає участі багатьох сторін і різних інструментів. Ось детальний огляд шляхів врегулювання таких конфліктів:

Дипломатія та переговори - більшість конфліктів починаються і закінчуються на переговорах. Дипломатичні переговори є важливим інструментом у врегулюванні конфліктів, оскільки вони дозволяють сторонам знайти компроміси і зрозуміти позиції один одного. Організації, такі як ООН, ОЕСР, Європейський союз, можуть виступати як посередники в переговорах між державами, допомагаючи уникнути ескалації конфлікту та знайти компромісні рішення.

Світова організація торгівлі (СОТ) виступає як ключовий регулятор міжнародної торгівлі і має механізми вирішення спорів, які дозволяють країнам вирішувати торговельні суперечки шляхом правового врегулювання.

Укладення та дотримання міжнародних торговельних угод може допомогти уникнути конфліктів і створити стабільні рамки для міжнародної торгівлі, яка враховує інтереси всіх сторін.

Заклучення нових торговельних угод або підтримка існуючих може сприяти зниженню торговельних конфліктів шляхом розширення та зміцнення економічних зв'язків. Використання економічних санкцій або стимулів може впливати на поведінку інших країн і сприяти досягненню угод у випадку конфлікту.

Зміцнення двосторонніх відносин і підтримка політичного діалогу може допомогти вирішити міжнародні економічні конфлікти на рівні країн. Громадський тиск і політична мобілізація можуть впливати на рішення урядів щодо міжнародних економічних конфліктів, змушуючи їх шукати мирні та збалансовані рішення.

Всі ці шляхи врегулювання міжнародних економічних конфліктів та торговельних війн можуть застосовуватися окремо або в комбінації, в залежності від конкретних умов та складності конфлікту. Важливо збалансувати інтереси різних сторін і знаходити спільні рішення для досягнення стабільності і економічного зростання.

Світова організація торгівлі (СОТ) відіграє важливу роль у врегулюванні міжнародних економічних конфліктів, забезпечуючи правову базу для вирішення спорів між країнами щодо торговельних питань. Ось основні аспекти, пов'язані із роллю СОТ у цьому контексті[22]:

СОТ забезпечує механізми для вирішення торговельних спорів між країнами. Це включає механізм засудження, який дозволяє країнам оскаржувати торговельні заходи інших членів, які вони вважають неправомірними. Процес засудження включає панелі експертів, які аналізують докази і виносять рекомендації щодо вирішення спору.

СОТ веде моніторинг торговельних політик країн-членів, що дозволяє вчасно виявляти та аналізувати можливі конфліктні ситуації. Це сприяє запобіганню конфліктам або їхньому своєчасному вирішенню.

Одним з головних завдань СОТ є розроблення та впровадження міжнародних торговельних правил і норм, які зменшують ризики торговельних конфліктів. Ці правила стандартизують підходи до торговельної політики та дозволяють уникнути односторонніх заходів, що можуть спровокувати конфлікти.

СОТ надає технічну допомогу країнам у розвитку, щоб зміцнити їх здатність виконувати міжнародні торговельні зобов'язання та уникати конфліктів через неправильне розуміння або недоліки у виконанні.

СОТ забезпечує прозорість в торговельних відносинах між країнами шляхом публікації регулярних звітів і аналізів. Це допомагає сторонам відкрито обговорювати спірні питання та шукати мирні рішення.

СОТ сприяє урегулюванню спорів між країнами щодо прав інтелектуальної власності, що є однією з часто виникаючих торговельних проблем.

СОТ виступає як ключовий міжнародний орган, який сприяє вирішенню торговельних спорів між країнами через правові механізми, моніторинг і розроблення міжнародних стандартів. Вона відіграє важливу роль у забезпеченні стабільності та прозорості в міжнародній торгівлі, сприяючи економічному зростанню та зниженню ризиків конфліктів.

Ось кілька прикладів вирішення міжнародних економічних конфліктів за допомогою Світової організації торгівлі (СОТ):

- Спир між Японією і ЄС щодо автомобільних інновацій (1990-ті роки): Японія і Європейський союз суперечили щодо регулювання стандартів безпеки та екологічних норм для автомобілів. Спир полягав у введенні обмежень на японські автомобілі в ЄС і надмірній строгості стандартів, які, на думку Японії, були засновані на технічних бар'єрах для торгівлі. Спир було вирішено за допомогою механізму засудження СОТ, де панель експертів рекомендувала ЄС переглянути свої стандарти і враховувати більш об'єктивні критерії. Це призвело до узгодження і зменшення торговельних обмежень.

- Суперечка між Канадою і ЄС щодо імпорту м'яса (2000-ті роки): Канада оскаржила заборону ЄС на імпорт гормонами обробленого м'яса, яку ввела Європейська комісія через стурбованість щодо впливу гормонів на здоров'я споживачів. Панель експертів СОТ визнала, що заборона ЄС була необґрунтованою та несумісною з міжнародними торговельними правилами. Це призвело до узгодження вирішення спору, включаючи поетапне зняття заборони і введення квот на імпорт м'яса з Канади.

- Тарифний спір між США та Китаєм (2020-ті роки): США і Китай ввели велику кількість тарифів одне на одного в рамках торговельного конфлікту, який був частиною більшої торговельної війни між ними. СОТ не прямо втручалася в цей конфлікт, оскільки обидва країни залишилися поза засудженням організації. Однак міжнародний тиск і громадська реакція викликали політичний тиск на обидві сторони для пошуку компромісних рішень.

Ці приклади показують, як Світова організація торгівлі використовується для вирішення спорів між країнами і сприяє стабільності в міжнародній торгівлі через свої правові механізми і міжнародні стандарти.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

2.1. Міжнародні економічні конфлікти як інструмент досягнення геополітичних цілей

Міжнародні економічні конфлікти часто використовуються країнами як інструмент для досягнення їхніх геополітичних цілей. Ось деякі способи, якими це може здійснюватися:

1. Санкції та торгові обмеження: Країни можуть вводити санкції та обмеження на імпорт чи експорт товарів, щоб вплинути на економічну стійкість та рішучість іншої країни. Наприклад, це може включати заборону на імпорт стратегічних товарів чи послуг, що необхідні для розвитку.

2. Валютні маніпуляції: Деякі країни можуть маніпулювати своєю валютою, щоб створити перевагу в експортних операціях або нашкодити імпортним конкурентам. Це може бути частиною стратегії впливу на зовнішню торгівлю і фінансові ринки.

3. Блокади та ізоляція: Деякі країни можуть намагатися ізолювати іншу країну економічно шляхом блокади її торговельних шляхів чи сфер впливу. Це може включати обмеження на морську або повітряну торгівлю, щоб вплинути на економічні можливості цієї країни.

4. Інвестиційні стратегії: Країни можуть використовувати свої інвестиційні ресурси, щоб вплинути на економічні та політичні процеси в інших країнах. Це може бути здійснено через прямі інвестиції, державні фонди чи інші інструменти фінансового впливу.

5. Тарифні та торговельні війни: Країни можуть використовувати підвищення митних ставок та інші торговельні бар'єри як засіб тиску на інші країни для досягнення своїх геополітичних цілей. Це може включати застосування тарифів на специфічні товари або послуги, що важливі для іншої країни.

Ці інструменти можуть бути використані як окремо, так і у комбінаціях, залежно від конкретних геополітичних цілей країни.

Використання економічного тиску може мати значний вплив на міжнародні відносини та геополітичну ситуацію у світі.

Так, економічна потужність і вплив країни часто використовуються для політичного тиску на інші країни. Економічно потужні країни можуть вводити санкції проти інших країн як засіб політичного тиску. Це може включати заборону на імпорт або експорт товарів, фінансові обмеження, заморожування активів, обмеження доступу до фінансових ринків тощо.

Країни можуть використовувати підвищення тарифних ставок або інших торговельних бар'єрів як інструмент політичного тиску на інші країни. Це може бути спрямоване на підтримку власних інтересів або накладання економічного тиску для зміни політичної позиції суперника.

Країни з великими економічними ресурсами можуть використовувати свої інвестиції та фінансову допомогу як засіб впливу на інші країни. Це може включати фінансування інфраструктурних проектів, гуманітарну допомогу або інші форми економічної підтримки з умовами, що вимагають певних політичних або економічних реформ.

Країни можуть використовувати свій вплив у міжнародних економічних організаціях, таких як Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Організація для економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) та інші, для сприяння своїм політичним і економічним інтересам[25].

Ці інструменти використовуються країнами для досягнення різних політичних цілей, таких як підтримка своїх бізнес-інтересів, зміна політичного курсу інших країн або зміцнення міжнародної впливу. Використання економічного тиску є одним із ключових інструментів сучасної геополітики.

Так, економічна потужність і вплив країни часто використовуються для політичного тиску на інші країни. Ось деякі способи, які дозволяють це здійснити:

1. Санкції та торгові обмеження: Економічно потужні країни можуть вводити санкції проти інших країн як засіб політичного тиску. Це може включати заборону на імпорт або експорт товарів, фінансові обмеження, заморожування активів, обмеження доступу до фінансових ринків тощо.

2. Торговельні війни і тарифні бар'єри: Країни можуть використовувати підвищення тарифних ставок або інших торговельних бар'єрів як інструмент політичного тиску на інші країни. Це може бути спрямоване на підтримку власних інтересів або накладання економічного тиску для зміни політичної позиції суперника.

3. Економічна допомога та інвестиції: Країни з великими економічними ресурсами можуть використовувати свої інвестиції та фінансову допомогу як засіб впливу на інші країни. Це може включати фінансування інфраструктурних проєктів, гуманітарну допомогу або інші форми економічної підтримки з умовами, що вимагають певних політичних або економічних реформ.

4. Міжнародні економічні організації: Країни можуть використовувати свій вплив у міжнародних економічних організаціях, таких як Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Організація для економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) та інші, для сприяння своїм політичним і економічним інтересам.

Ці інструменти використовуються країнами для досягнення різних політичних цілей, таких як підтримка своїх бізнес-інтересів, зміна політичного курсу інших країн або зміцнення міжнародної впливу. Використання економічного тиску є одним із ключових інструментів сучасної геополітики.

Глобальна торгова система в наш час відчула на собі впливи геоекономічних трансформацій, тому слід очікувати зміну міжнародних ланцюгів поставок на десятиліття вперед. [12]

Як пише Bloomberg, до таких тенденцій призвели дві основні причини. З одного боку компанії, "налякані" дефіцитом через пандемію, різкими стрибками цін і перебоями в поставках, скорочують залежність від одного заводу або країни. З іншого - уряди, особливо в США і Європі, хочуть забезпечити доступ до ключових матеріалів, таким як напівпровідники і рідкоземельні мінерали, на випадок, якщо світова торгівля розколеться на геополітичні блоки. "Трансформація, яку деякі називають "реглобалізацією", займе роки, а дані про торгівлю тільки починають давати уявлення про масштаби змін і про те, хто виграє, а хто програє", - пише Bloomberg. [12,13]

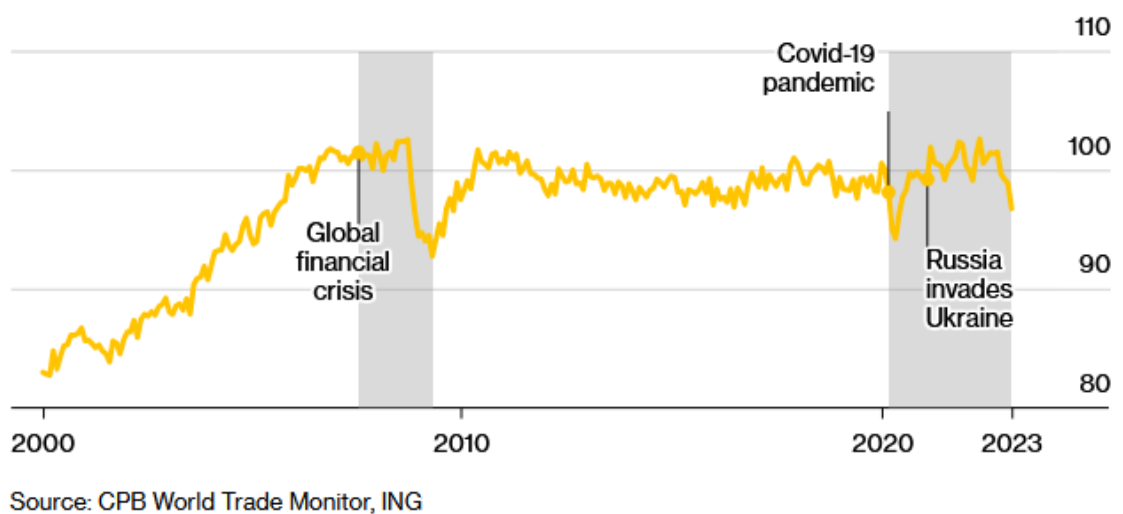


Рис.2.1. Зовнішня торгівля як частка промислового виробництва (2010 = 100)

Джерело: [12]

На сьогоднішній день, торговельні конфлікти між країнами виступають одним із ключових аспектів глобальної економічної динаміки. Особливо значними є напружені відносини між США та Китаєм, які почались у 2018 році з введенням обох сторін митних зборів на широкий спектр товарів. Цей конфлікт виник через нерівні умови конкуренції, проблеми інтелектуальної власності та торговельні практики.

Паралельно з цим, США також вступили у торговельні суперечки з Європейським Союзом (ЄС), введши тарифи на сталеві та алюмінієві

імпортні товари з ЄС у 2018 році. Це призвело до відповіді з боку ЄС, який також ввів митні збори на американські товари, такі як мотоцикли та бурбон.

Додаткові напруження виникли між Японією та Південною Кореєю у 2019 році, коли Японія ввела експортні обмеження на ключові компоненти для електроніки, що використовуються в південнокорейському виробництві. Це спричинило серйозні напруги, які продовжуються до сьогоднішнього дня.

До інших конфліктів включається спір між США та Індією, де обидві сторони зіткнулися через питання торговельного балансу, митних зборів та захисту інтелектуальної власності. Незважаючи на ці напруження, США і Індія продовжують співпрацювати в інших сферах, таких як енергетика та наук [19].

Усі ці конфлікти відображають глибокі економічні, політичні та геостратегічні впливи, які змушують країни шукати компроміси та дипломатичні рішення для зменшення напруги і врегулювання суперечок. Торговельні конфлікти впливають на світову економіку та мають значний вплив на геополітичний ландшафт, вимагаючи постійного моніторингу та реагування від керівництва країн учасниць.

На сьогоднішній день геополітична ситуація в світі залишається напруженою та динамічною. Ось деякі ключові аспекти, які впливають на сучасну геополітичну картину:

1. Геополітичні конфлікти та напружені відносини [11]:

Україна та росія: Конфлікт на сході України триває з 2014 року, що призвело до значних геополітичних наслідків для регіону та міжнародної безпеки.

Тайвань та Китай: Напруженість навколо Тайваню, який Китай вважає своєю невід'ємною частиною, зростає, що може призвести до потенційних військових конфліктів у регіоні.

Іран та США: Після виходу США з ядерної угоди з Іраном відносини між цими країнами залишаються напруженими, що впливає на безпеку Близького Сходу та глобальну економіку через санкції.

2. Економічні конфлікти та торговельні війни:

США та Китай: Геополітична конкуренція між двома найбільшими економіками світу включає торговельні суперечки, конфлікти у сфері технологій та кібербезпеки.

США та ЄС: Напруженість у відносинах через митні збори та торговельні бар'єри, спірні питання у сфері сільськогосподарської політики та інтелектуальної власності.

3. Глобальні виклики та кризи:

Пандемія COVID-19: Вірусна пандемія значно змінила глобальну політичну та економічну арену, викликаючи нові конфлікти щодо глобальних поставок медичного обладнання та вакцин.

Зміни клімату: Зміна клімату стає все більш важливою геополітичною темою, що вимагає спільних глобальних зусиль для зменшення впливу та адаптації до наслідків.

4. Геостратегічні ініціативи та інтереси:

Піднесення Китаю: Розширення впливу Китаю через Шовковий шлях та інші глобальні ініціативи створює нові геополітичні реалії у регіонах Азії, Африки та Латинської Америки.

Геополітична стратегія Росії: Росія прагне зберегти вплив у своїх сусідніх країнах, зокрема в Східній Європі та Центральній Азії, через політичні, енергетичні та військові засоби.

Ці аспекти відображають складність та різноманітність сучасної геополітичної сцени, де взаємодія між країнами та регіонами залежить від багатьох факторів, включаючи економічні інтереси, безпеку та глобальні виклики.

Перспективи геополітичної ситуації на майбутнє визначаються рядом ключових факторів, що включають економічний розвиток, військові конфлікти, глобальні виклики та стратегічні інтереси країн. Зміна геополітичних центрів впливу: продовження росту Китаю як геополітичного актора, який розширює свій вплив на різних континентах через ініціативи,

такі як Шовковий шлях та глобальні інфраструктурні проекти. Зміцнення регіональних економічних об'єднань, таких як Європейський союз та Азіатський регіональний союз, що впливає на геополітичні динаміки у світі.

Подальший розвиток відновлюваних джерел енергії та технологій енергоефективності може змінити геополітичні відносини, оскільки країни залежатимуть менше від традиційних енергоресурсів імпортованих з інших регіонів.

Зростання значення цифрової економіки породжує нові виклики у сфері кібербезпеки та захисту даних, що може призвести до геополітичних напружень або, навпаки, до міжнародного співробітництва.

Подальший розвиток міжнародних зусиль для зменшення впливу зміни клімату може стати основою для нових геополітичних союзів та стратегій співпраці.

Загалом, майбутнє геополітичної ситуації визначатиметься взаємодією між цими та іншими факторами, а також здатністю країн та міжнародних організацій до адаптації до змін у світових умовах.

2.2. Аналіз впливу економічних конфліктів на соціально-економічний розвиток країн світу

Міжнародні економічні конфлікти мають значний вплив на соціально-економічний розвиток країн світу через різноманітні канали і механізми. Торгові війни та інші форми економічних конфліктів можуть призводити до зниження обсягів міжнародної торгівлі, що впливає на економічний зріст країн. Країни, які стають об'єктами санкцій або тарифних обмежень, можуть зазнавати збитків у вигляді втрати ринків збуту, зменшення інвестицій та втрати робочих місць.

Негативні економічні умови, що виникають внаслідок конфліктів, можуть обмежувати можливості країн інвестувати в інфраструктурні проекти

та розвиток. Це може впливати на доступність та якість освіти, охорони здоров'я, транспортних мереж та інших сфер.

Економічні кризи, спричинені конфліктами, часто призводять до зростання безробіття, зменшення доходів населення та збільшення рівнів бідності. Це може мати соціальні наслідки у вигляді збільшення соціальної напруги, міграції та загострення проблем громадської безпеки.

Економічні конфлікти часто супроводжуються геополітичною нестабільністю, що може впливати на інвестиційний клімат та загрозу безпеці міжнародних бізнес-операцій. Це може впливати на рішення компаній щодо розміщення виробництва, інвестицій та відкриття нових ринків.

Конфлікти можуть підірвати довіру та співпрацю між країнами, що важливо для вирішення глобальних проблем, таких як зміна клімату, глобальна безпека та інші виклики, які вимагають спільних зусиль.

Враховуючи ці аспекти, важливо здійснювати розумне управління міжнародними економічними конфліктами, сприяючи зменшенню їх негативного впливу на соціально-економічний розвиток країн та підтримуючи стабільність та співпрацю на міжнародній арені.

Суперечки ініціюються через офіційний запит на консультації, за яким член-скаржник запрошує члена, чиї заходи оскаржуються для обговорення спірного питання, з метою його вирішення без звернення до подальшого судового розгляду. Ці запити поширюються на всіх членів СОТ. На сайті СОТ (https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm) відображаються всі суперечки з приводу міжнародної торгівлі по країнах світу.

За цей період 53 члени СОТ ініціювали принаймні один спір, а 61 член був відповідачем принаймні в одному спорі. Крім того, в цілому 90 членів брали участь в якості третіх осіб в процесі між двома або більше іншими членами СОТ. Загалом 111 членів були активними у вирішенні спорів, як сторона або третя сторона.

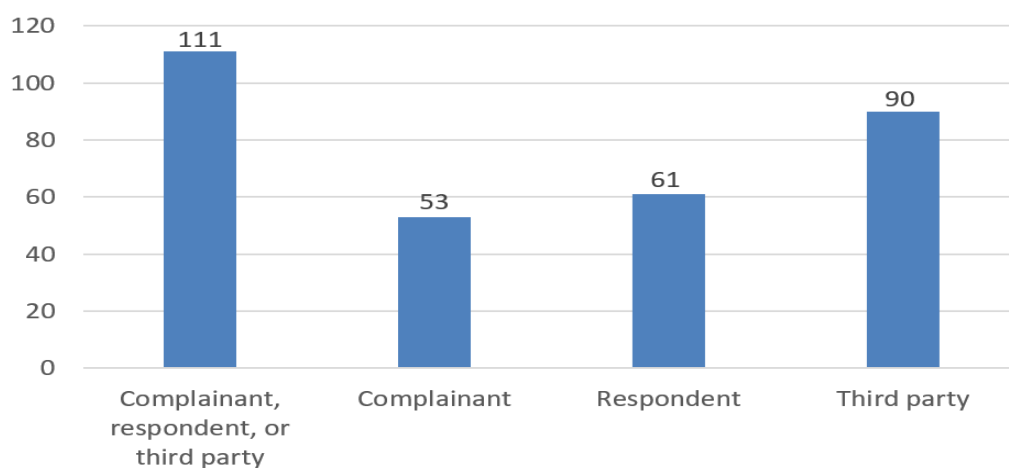


Рис.2.2. Участь членів СОТ у врегулюванні суперечок (1995 - 2022)

Джерело: [10]

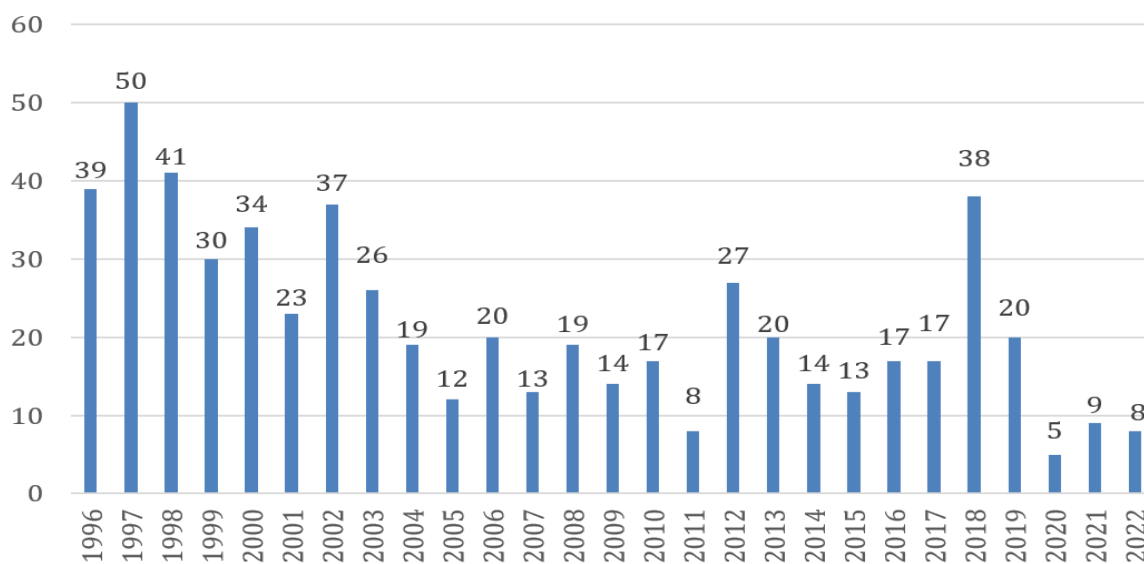


Рис.2.3. Запити на консультації стосовно врегулювання суперечок з міжнародної торгівлі (1995 - 2022)

Джерело: [10]

Суперечки на сьогоднішній день стосувалися претензій за широким спектром угод СОТ, як показано на рис. 2.4.

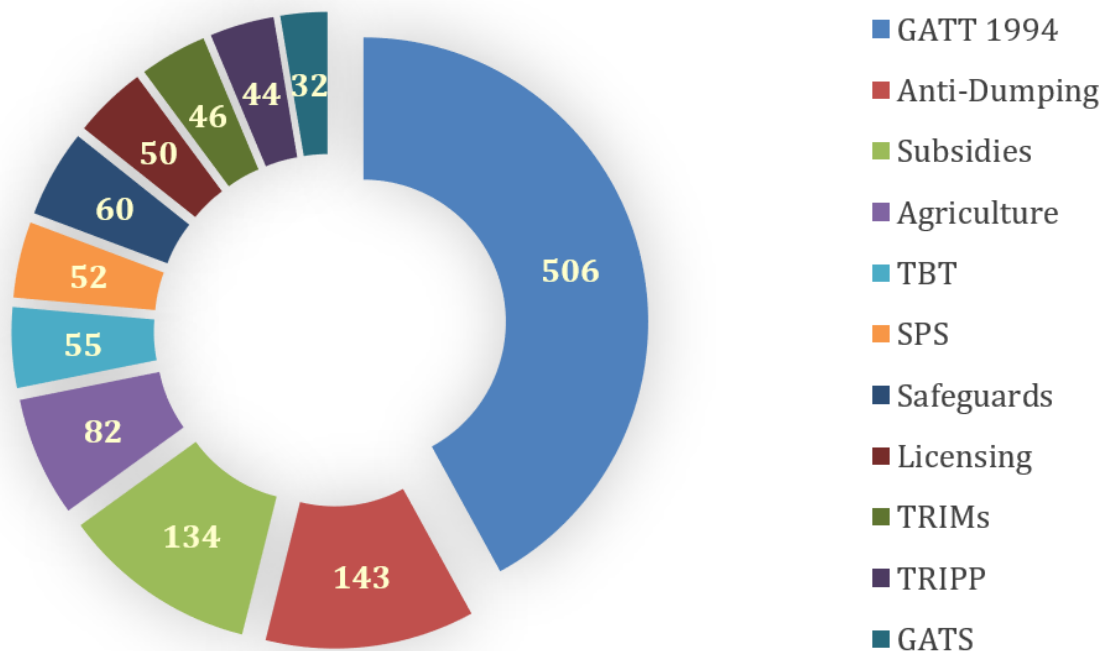


Рис.2.4. Угоди, порушені в суперечках СОТ (1995-2022)

Джерело: [10]

Система вирішення суперечок СОТ є «інтегрованою», тобто в одному спорі можуть розглядатися кілька угод. Через це загальна кількість згадок у діаграмі перевищує кількість самих суперечок. В питаннях торгівлі товарами ГАТТ 1994 часто використовується разом з іншими угодами, що пояснює його присутність у 506 з 615 суперечок, розпочатих між 1995 і 2022 роками.

Процес розгляду справ у СОТ включає початкове рішення панелі та можливе оскарження апеляційним органом. Якщо сторони не можуть домовитися під час консультацій, скаржник може попросити створити групу для розгляду справи, а кожна зі сторін може оскаржити рішення цієї групи.

Станом на 31 грудня 2022 року було створено групи для розгляду 367 суперечок (60% від усіх суперечок). Це призвело до створення звітів групи у 283 випадках (не завжди створення групи веде до звіту, оскільки сторони можуть вирішити спір до завершення процесу). Апеляції були подані у 183 суперечках (65% справ із звітами групи).

З грудня 2019 року Апеляційний орган не зміг формувати підрозділи з трьох членів через відсутність нових призначень після закінчення терміну дії попередніх членів. Станом на грудень 2022 року апеляції у 25 справах залишаються невирішеними до призначення нових членів.

На графіку (рис. 2.5) показано кількість суперечок, переданих до СОТ, і звернень до комісії та Апеляційного органу з 1995 по 2022 роки. Через відсутність функціонуючого Апеляційного органу деякі члени використовують альтернативний механізм оскарження через арбітраж за статтею 25 ДСУ. Станом на 31 грудня 2022 року сторони десяти суперечок погодили процедури такого перегляду, і в двох справах вже видано рішення.

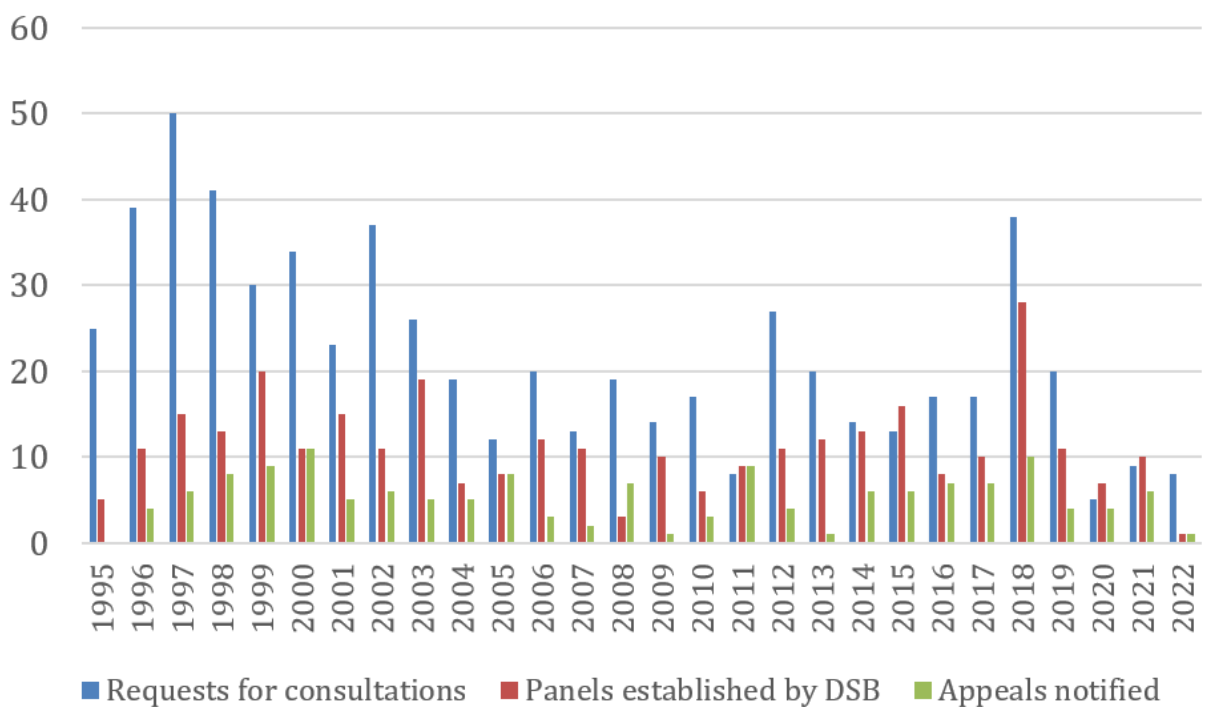


Рис.2.5. Кількість ініційованих суперечок, встановлені оригінальні панелі та повідомлення про оскарження в оригінальному провадженні з 1 січня 1995 - 31 грудня 2022

Джерело:[11]

Якщо процедури встановлюють, що оскаржені заходи не відповідають угодам СОТ, Орган з врегулювання суперечок (ДСБ) рекомендує зацікавленому члену виправити ці заходи відповідно до своїх зобов'язань. На

цьому етапі заінтересований член може попросити надати розумний період для виконання рекомендацій. Сторони можуть домовитися про тривалість цього періоду, або, якщо угоди не досягнуто, арбітраж визначить розумний термін для виконання.

Станом на 31 грудня 2022 року арбітри встановили терміни виконання в 53 суперечках. Графік на рис. 2.6 показує кількість спорів, в яких проводився арбітраж для визначення терміну виконання (згідно зі статтею 21.3(с) Розуміння врегулювання суперечок) щорічно з 1995 по 2022 роки.

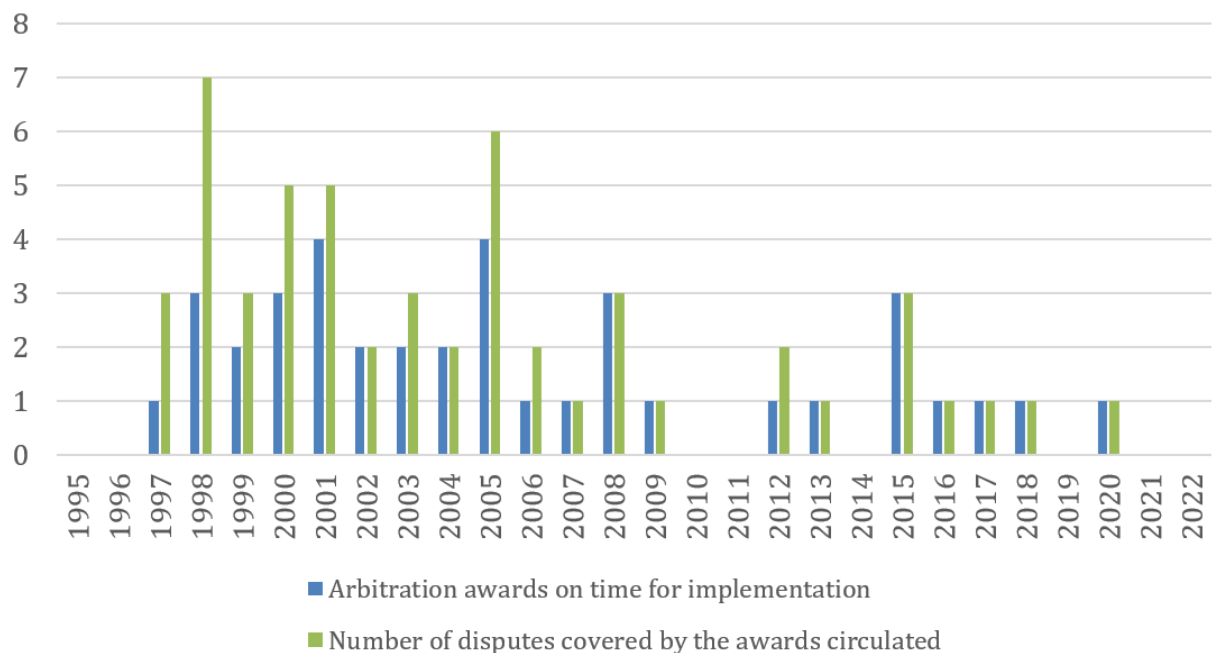


Рис.2.6. Кількість арбітражів на період для реалізації (стаття 21.3 (с) DSU)1 січня 1995 - 31 грудня 2022

Джерело:[10]

Якщо початковий розгляд рекомендує заінтересованому члену привести свої заходи у відповідність до угод СОТ, іноді потрібен додатковий розгляд (так званий «комплаєнс-процес»), якщо сторони не можуть погодитися, чи було досягнуто дотримання до кінця встановленого періоду. Це включає додаткові судові розгляди (що проводяться початковою комісією, коли це можливо), і кожна зі сторін може оскаржити висновки комісії.

Станом на 31 грудня 2022 року було створено комплаєнс-панель у 51 суперечці (18% від спорів, які призвели до звіту групи). У 33 з цих спорів (55% випадків з комплаєнс-панелями) були оскаржені висновки комплаєнс-панелі. Графік на рис. 2.7 показує кількість суперечок, в яких розпочато комплаєнс-процес (згідно зі статтею 21.5 ДСУ) щорічно з 1995 по 2022 роки.

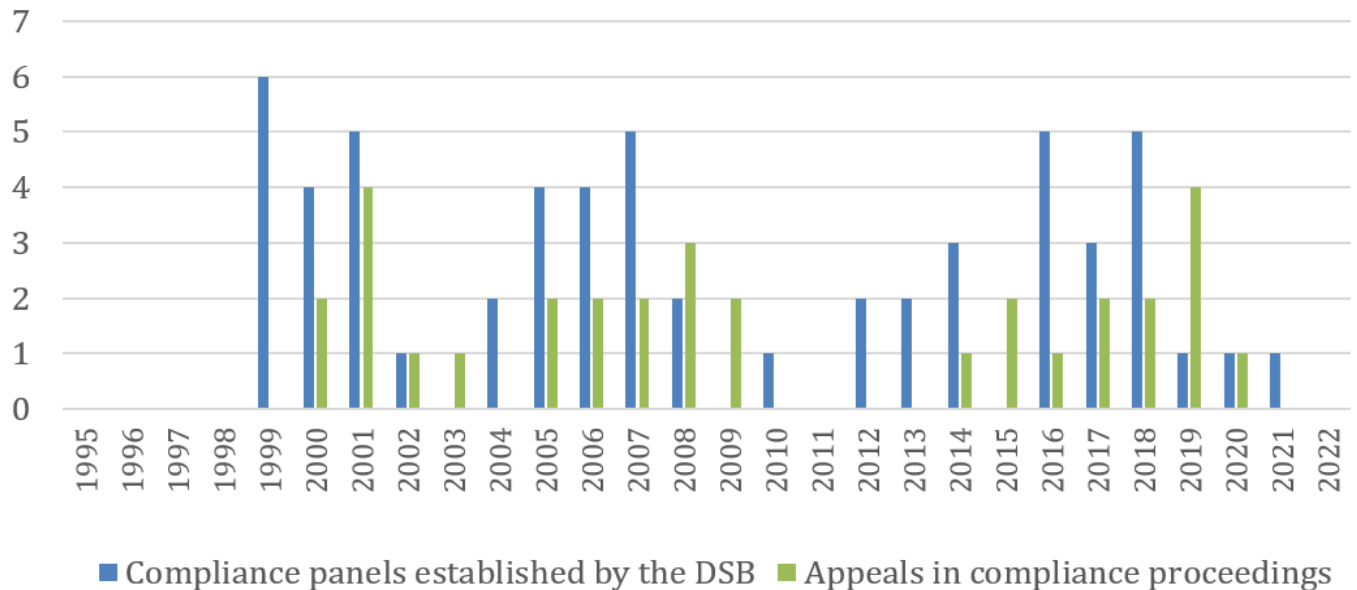


Рис.2.7. Кількість процедур комплаєнсу (провадження у складі колегії та апеляційного органу) (стаття 21.5 ДСУ) за період 1 січня 1995 - 31 грудня 2022

Джерело: [11]

Якщо дотримання вимог не було досягнуто до завершення розумного терміну, і сторони не погодилися на компенсацію, скаржник може отримати дозвіл тимчасово призупинити деякі свої зобов'язання щодо відповідного члена (санкції). Якщо сторони не можуть узгодити рівень санкцій, арбітраж визначає прийнятний рівень призупинення зобов'язань. На даний момент кожен запит на санкції було передано до арбітражу.

Зазвичай дотримання вимог досягається без потреби вдаватися до цього етапу. Станом на 31 грудня 2022 року арбітраж для визначення

прийняттого рівня санкцій був розпочатий у 40 суперечках, з яких 21 призвів до принаймні одного арбітражного рішення.

Діаграма на рис. 2.8 показує кількість суперечок, в яких були прийняті арбітражні рішення щодо рівня санкцій (відповідно до статті 22.6 ДСУ) з 1995 по 2022 роки.

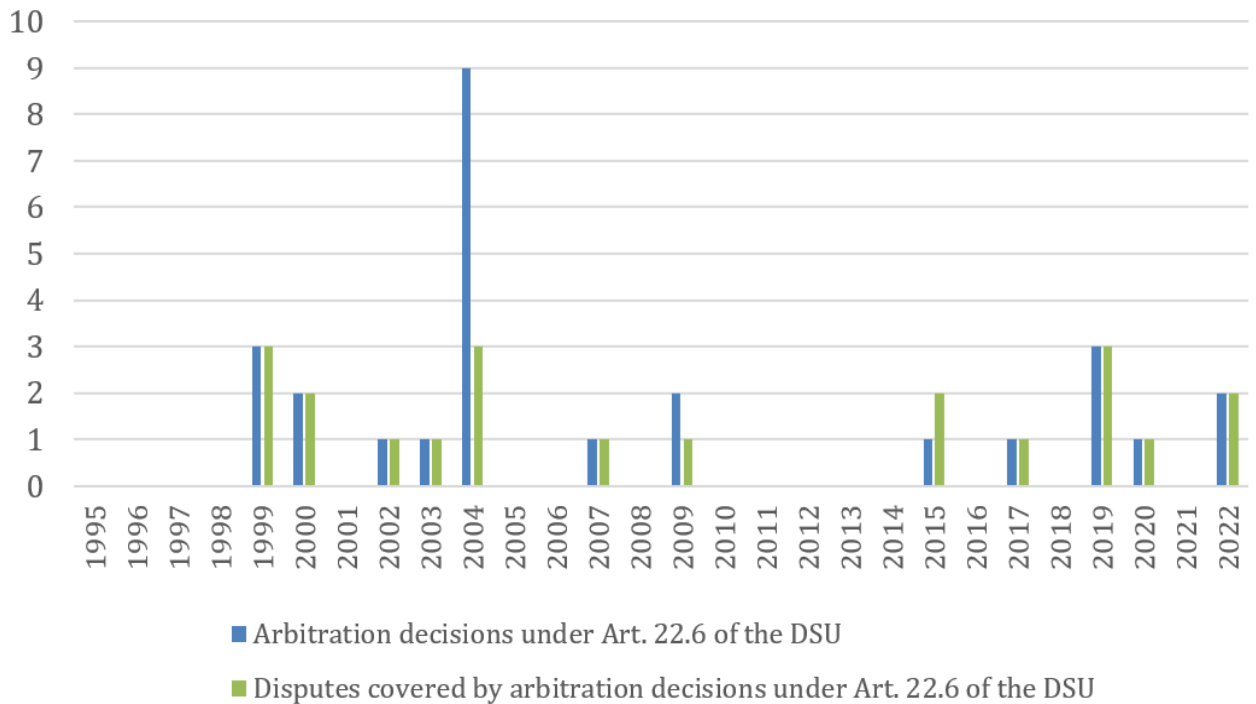


Рис.2.8. Кількість арбітражних рішень на рівні призупинення зобов'язань (ст. 22.6 ДСУ) за період 1 січня 1995 - 31 грудня 2022

Джерело:[11]

СОТ відіграє ключову роль у вирішенні торговельних суперечок та запобіганні торговельним війнам. Забезпечуючи платформу для обговорення суперечок та процедури для їх вирішення, СОТ сприяє мирному вирішенню конфліктів і встановленню правил, які підтримують вільну та відкриту торгівлю.

СОТ також сприяє відкритості шляхом зниження митних тарифів та інших торговельних бар'єрів, стимулюючи зближення країн та підвищення взаємної вигоди від торгівлі. Це допомагає зменшити ймовірність торговельних конфліктів та сприяє стабільному розвитку світової економіки.

Економічні конфлікти можуть мати значний вплив на соціально-економічний розвиток країн.

Торговельні війни між США та Китаєм (2018-2020): Торговельні війни між США та Китаєм призвели до збільшення тарифів на товари, що зменшило обсяги торгівлі між країнами. Це спричинило зниження прибутків компаній, які залежали від експорту та імпорту між двома країнами. Підвищення тарифів на сировину і компоненти призвело до зростання цін на кінцеві товари для споживачів. Це вдарило по домогосподарствах з нижчим рівнем доходів, які витрачають більшу частину своїх доходів на споживчі товари.

Санкції проти росії (після 2014 року): Після анексії Криму росією, Західні країни ввели економічні санкції, що обмежили доступ росії до міжнародних фінансових ринків та технологій. Це призвело до сповільнення економічного зростання, падіння курсу рубля та зменшення іноземних інвестицій. Санкції призвели до зниження рівня життя багатьох росіян, зростання безробіття та інфляції. Крім того, зменшились державні витрати на соціальні програми, що негативно позначилося на добробуті населення.

Економічна блокада Куби (1960 - теперішній час)[28]: Тривала економічна блокада США щодо Куби обмежила можливості країни торгувати з іншими державами та отримувати іноземні інвестиції. Це призвело до хронічного дефіциту товарів, технологічної відсталості та низького рівня економічного розвитку. Кубинці зіткнулися з дефіцитом основних товарів і послуг, включаючи продукти харчування, медичні засоби та побутові товари. Це негативно вплинуло на рівень життя, охорону здоров'я та освіту в країні.

Блокада Катару (2017-2021): Саудівська Аравія, ОАЕ, Бахрейн і Єгипет запровадили економічну та транспортну блокаду проти Катару, що призвело до порушень у торгівлі та збільшення витрат на імпорт товарів. Катар був змушений шукати нові торговельні маршрути та партнерів. Незважаючи на економічні виклики, Катар зміг адаптуватися та інвестувати у власне виробництво продовольства, що призвело до зростання самозабезпеченості

країни. Однак у короткостроковій перспективі блокада спричинила підвищення цін на деякі товари та послуги.

Війна в Сирії (з 2011 року)[29]: Конфлікт в Сирії призвів до руйнування інфраструктури, зниження виробництва та втрати робочих місць. Внутрішні та зовнішні економічні санкції ще більше погіршили економічну ситуацію. Війна спричинила масову міграцію населення, погіршення умов життя та доступу до базових послуг, таких як охорона здоров'я і освіта. Крім того, зростання безробіття та бідності призвело до збільшення соціальної напруги.

Ці приклади демонструють, як економічні конфлікти можуть мати широкий спектр наслідків для країн, впливаючи як на їхні економічні показники, так і на соціальну стабільність та рівень життя населення.

Ескалація глобальних конфліктів має значний вплив на соціально-економічний розвиток країн. Вона може призводити до політичної нестабільності, економічних санкцій, зниження міжнародної торгівлі, міграційних криз та інших серйозних наслідків. Ось кілька прикладів впливу ескалації глобальних конфліктів:

Постійна напруженість між Північною та Південною Кореєю стримує економічну інтеграцію та співпрацю в регіоні.

Санкції проти Північної Кореї обмежують її економічні можливості, знижуючи рівень життя населення.

Військова загроза та можливість конфлікту створюють постійну напругу серед населення, впливаючи на якість життя та соціальну стабільність.

Відсутність співпраці між країнами обмежує можливості для гуманітарної допомоги та соціального розвитку в Північній Кореї.

Ці приклади демонструють, як ескалація глобальних конфліктів може мати далекосяжні наслідки для соціально-економічного розвитку країн, впливаючи на економічну стабільність, рівень життя населення та глобальну безпеку.

2.3. Оцінка глобальних наслідків міжнародних економічних конфліктів

Аналіз та оцінка геополітичних наслідків міжнародних економічних конфліктів є критичним для розуміння сучасних глобальних відносин. Міжнародні економічні конфлікти можуть впливати на політичну стабільність, безпеку та економічний розвиток країн і регіонів. Нижче наведено ключові аспекти цього впливу[34]:

1. Дестабілізація регіональної безпеки, як приклад – торговельна війна між США та Китаєм. Погіршення політичних відносин між країнами, зростання націоналістичних настроїв та посилення антиглобалістських тенденцій. Загострення конфліктів у Південно-Китайському морі, збільшення військової присутності обох країн у регіоні, підвищення ризику військових зіткнень.

2. Економічна нестабільність та вплив на глобальні ринки, як приклад санкції проти росії (після 2014 року). Санкції спричинили економічний спад у Росії, падіння курсу рубля та інфляцію. Європейські країни також постраждали через скорочення експорту та зниження інвестицій. Зміни на ринку енергоносіїв, оскільки Росія є великим експортером нафти і газу. Пошук альтернативних постачальників енергії та розвиток нових маршрутів постачання.

3. Підвищення глобальної напруженості та зростання воєнних витрат. Приклад: Конфлікт між США та Іраном, політичні наслідки погіршення дипломатичних відносин, зростання антиамериканських настроїв у регіоні, посилення впливу радикальних груп.

Воєнні витрати: Збільшення оборонних витрат обох країн та їхніх союзників, посилення військової присутності США на Близькому Сході, що впливає на глобальну військову напруженість.

4. Міграційні кризи та гуманітарні наслідки. Приклад: Конфлікт у Сирії, оскільки війна в Сирії спричинила одну з найбільших гуманітарних криз сучасності, з мільйонами біженців і внутрішньо переміщених осіб. Мігранти з Сирії створили значний тиск на сусідні країни та Європейський Союз, що спричинило політичну та соціальну нестабільність у цих регіонах.

5. Вплив на міжнародну торгівлю та глобальні ланцюги постачання. Приклад: Brexit, Вихід Великобританії з ЄС спричинив перерви у торговельних відносинах, збільшення торгових бар'єрів та адміністративних витрат для бізнесу. Зміни в логістичних маршрутах та перебудова глобальних ланцюгів постачання, що вплинуло на міжнародну торгівлю та економічне зростання.

6. Підвищення економічного націоналізму та протекціонізму, як приклад - підйом протекціоністських політик у ЄС та США. Введення нових тарифів та торговельних бар'єрів, що обмежують вільну торгівлю і призводять до торговельних війн. Посилення популістських та націоналістичних рухів, зростання антиглобалістських настроїв серед населення.

Геополітичні наслідки міжнародних економічних конфліктів є багатогранними та включають дестабілізацію регіональної безпеки, економічну нестабільність, підвищення воєнних витрат, міграційні кризи, вплив на міжнародну торгівлю та глобальні ланцюги постачання, зростання економічного націоналізму та протекціонізму, а також переорієнтацію міжнародних альянсів. Ці фактори взаємодіють і створюють складні виклики для країн та міжнародних організацій, що прагнуть забезпечити стабільність і процвітання у глобальному масштабі.

Торговельні конфлікти, такі як загострення торгових суперечок, можуть мати серйозні наслідки для світової економіки. Ось деякі можливі результати:

Введення митних тарифів, квот або інших обмежень може скоротити міжнародну торгівлю між країнами. Це призводить до зниження експорту та

імпорту товарів і послуг, що негативно впливає на економічне зростання та створення робочих місць.

Запровадження митних тарифів або інших обмежень може збільшити вартість імпортованих товарів. Це призводить до підвищення цін для внутрішніх споживачів, збільшуючи їхні витрати. Крім того, зростання цін на сировину та компоненти негативно впливає на виробництво та конкурентоспроможність підприємств.

Сучасна світова економіка залежить від складних глобальних ланцюжків постачання. Торговельні війни можуть їх порушити, викликаючи перебої у постачаннях, зниження ефективності та збільшення вартості виробництва.

Нестабільність у міжнародній торгівлі створює невизначеність та ризики для бізнесу та інвесторів. Це може призвести до зниження довіри, зростання фінансової волатильності та загрози рецесії.

Торговельні конфлікти можуть негативно вплинути на загальні економічні відносини та дипломатичні стосунки між країнами. Вони можуть погіршити політичні відносини, викликати взаємні обмеження та санкції, а також змінити стратегічні союзи та партнерства.

Ці приклади показують, як торговельні конфлікти можуть негативно впливати на міжнародну торгівлю, виробництво, ціни на товари та бізнесове середовище. Вони демонструють, що такі конфлікти можуть мати далекосяжні наслідки для світової економіки та глобальної стабільності. З огляду на це, багато країн та міжнародних організацій працюють над врегулюванням торгових суперечок і сприяють розвитку відкритих, справедливих та взаємовигідних торговельних відносин.

Санкції проти росії також впливають на її торгівлю з країнами, що не застосовують санкції, знижуючи обсяги торгівлі та створюючи додаткові економічні труднощі.

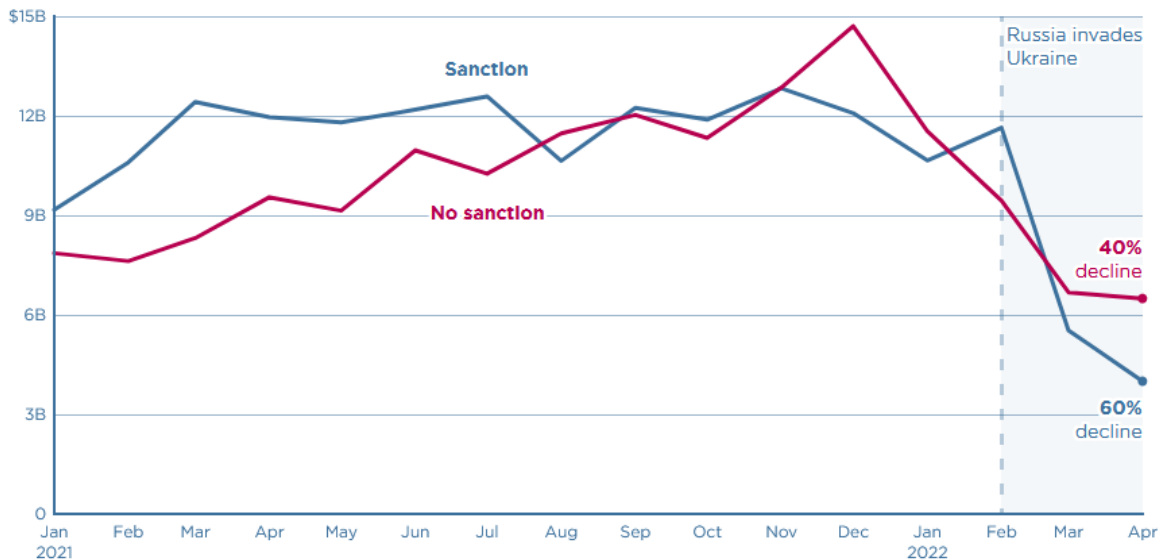


Рис.2.9. Експорт до росії з країн, що не мають санкцій, мільярди доларів США 2021- 2022р.р.

Джерело: [21]

Останні події відображають складні економічні умови, з якими зіткнулася росія через введення санкцій і міжнародні обмеження. Належне розуміння цього може допомогти у формулюванні наступних висновків:

1. Санкції та їх вплив: Введення міжнародних санкцій проти росії має серйозний економічний вплив. Обмеження доступу до фінансових ринків, заборона на ввіз технологій та сировинних матеріалів, а також зменшення можливостей для зовнішнього інвестування спричиняють великі виклики для російської економіки.

2. Збитки для російських компаній: Санкції обмежують доступ до іноземного капіталу та технологій, що обтяжує роботу багатьох російських компаній, особливо в галузі енергетики, фінансів і оборонної промисловості.

3. Економічна нестабільність і зростаюча інфляція: Санкції призвели до зниження курсу рубля і зростання цін на продукти і послуги, що веде до збільшення інфляційних тиску на національну економіку.

4. Втрати в міжнародній торгівлі: Санкції обмежують можливості для російських компаній експортувати товари та послуги, що призводить до зменшення міжнародної торгівлі і збитків для економіки в цілому.

5. Пошук альтернативних шляхів: Уряд росії активно шукає альтернативні шляхи для зниження впливу санкцій, включаючи розвиток внутрішнього ринку, диверсифікацію економіки і пошук іноземних партнерів, які не беруть участь у санкціях.

6. Геополітичні наслідки: Санкції мають значний геополітичний вимір, впливаючи на відносини росії з іншими країнами, формування стратегічних союзів і вплив на міжнародний порядок.

Усі ці аспекти показують, що санкції мають серйозний і многогранний вплив на економіку росії, який впливає на її подальший економічний розвиток і геополітичну стратегію.

На рис. 2.10 відображено країни, які десятиліттями знаходяться під санкціями ЄС, США та ООН.

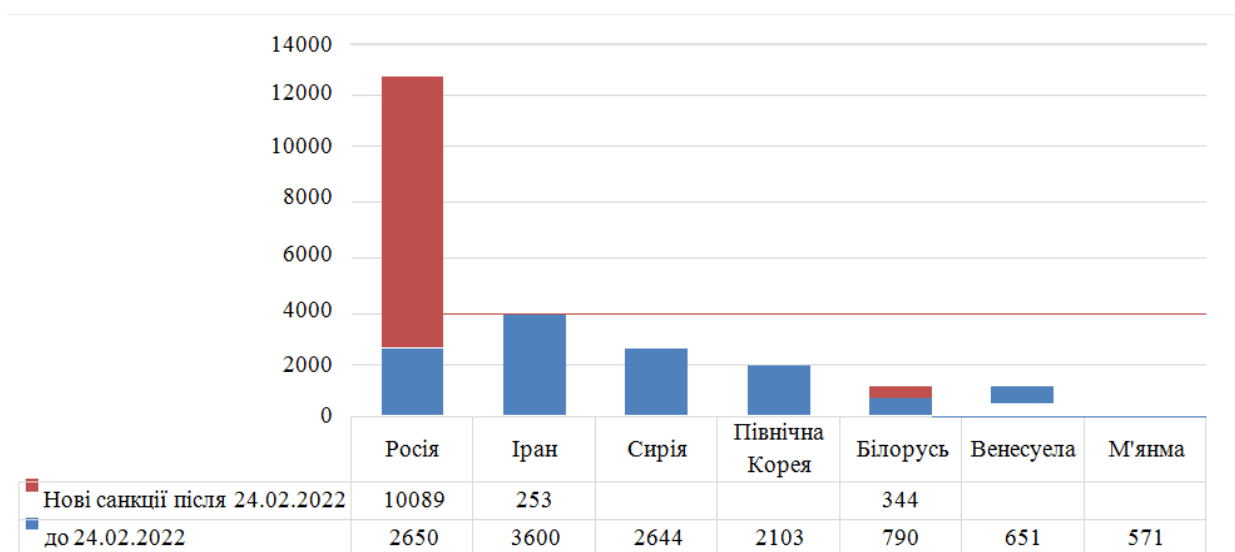


Рис. 2.10 Кількісні показники санкцій на найбільш підсанкційних країнах світу

Джерело: [22].

Приклади криз у глобальній економіці, спричинених економічними конфліктами - торговельна війна між США і Китаєм (2018-2020); торговельні спори між США та Європейським Союзом (2018-2021); торговельна війна між Японією і Південною Кореєю (2019). Ці приклади демонструють, як економічні конфлікти можуть спричинити серйозні кризи в глобальній

економіці, впливаючи на торгівлю, фінансові ринки, виробництво та міжнародні відносини.

Запропонована угода між США та Японією щодо скасування мит на імпорт сталевих металопродукцій є частиною більш широких дипломатичних зусиль для заохочення справедливої торгівлі та стратегічного партнерства проти недобросовісних практик Китаю в світовій економіці.

Основні аспекти угоди включають:

1. Скасування мита на сталеву металопродукцію: З 1 квітня 2022 року США і Японія домовилися скасувати 25%-ве мито на японську сталеву металопродукцію, яке було введено під час президентства Дональда Трампа. Замість мита буде застосовуватися квота на ввезення 1,25 млн тонн японської сталі. Це рішення призначене для зменшення торговельних обмежень і сприяння продовженню торгівлі за обмеженими відомостями.

2. Стратегічне партнерство проти Китаю: Угода між США та Японією має також стратегічне значення в контексті спільних зусиль з протидії економічним тискам та недобросовісним торговельним практикам Китаю. Це відображається в їхніх спробах об'єднати інші країни, зокрема членів G7, для прийняття колективних заходів.

3. Європейські ініціативи: Україна, яка також зазнає впливу торговельних обмежень через війну з росією, отримала підтримку від Європейського парламенту щодо скасування експортних мит ще на один рік. Це також є частиною більш широкої стратегії співпраці та підтримки українського експорту.

Торговельні війни, такі як ті, що відображені в згаданій угоді, мають потенціал впливати на світову економіку через зміни у міжнародній торгівлі, обмеження доступу до ринків і переміщення виробництва. Вони також створюють нестабільність для бізнесу і можуть мати негативні наслідки для розподілу робочих місць та інвестицій.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВРЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ І ВИХОДУ КРАЇН З КОНФЛІКТНОГО ПРОТИСТОЯННЯ

3.1. Участь міжнародних організацій у процесі вирішення конфліктів

Міжнародні економічні конфлікти часто включають участь міжнародних організацій, які виступають у ролі посередників, регуляторів або учасників у процесі вирішення суперечок. Ось деякі з найбільш відомих міжнародних організацій, які можуть бути втягнуті в такі конфлікти:

1. Світова торговельна організація (СТО): Вона виступає як основний форум для вирішення торговельних суперечок між країнами-членами. СТО має механізми для розгляду скарг щодо торговельних обмежень, включаючи введення мит, квот і санкцій.

2. Міжнародний валютний фонд (МВФ): Участь МВФ може бути визначальною в умовах економічних криз або фінансових конфліктів між країнами. Він надає фінансову підтримку країнам-членам і може встановлювати умови для отримання кредитів, що впливає на їхню економічну політику.

3. Організація Об'єднаних Націй (ООН): ООН може брати участь у вирішенні конфліктів через свої спеціалізовані агентства та програми, які займаються розвитком, гуманітарними питаннями і міжнародними відносинами.

4. Європейський союз (ЄС): ЄС виступає як один із ключових учасників у міжнародних економічних відносинах, включаючи торговельні суперечки та взаємодію з іншими регіонами світу.

5. Група семи (G7) і Група двадцяти (G20): Ці групи ведуть обговорення та координують свої дії в умовах економічних турбулентностей та торговельних суперечок.

Ці міжнародні організації відіграють важливу роль у регулюванні міжнародних економічних відносин і можуть впливати на розвиток та вирішення конфліктів через свої правові норми, політичну впливовість і механізми міжнародного співробітництва.

Інтеграційні об'єднання країн, які проводять спільну торговельну політику, відіграють важливу роль у врегулюванні міжнародних економічних конфліктів. Це досягається через низку механізмів та інституцій, що сприяють координації та гармонізації торговельної діяльності між країнами-членами. Інтеграційні об'єднання країн, які проводять спільну торговельну політику, включають Європейський Союз (ЄС), Об'єднання Південно-Східної Азії (ASEAN), Угоду про Співробітництво в галузі торгівлі США, Мексики та Канади (USMCA, яка утворена на заміну NAFTA), Південно-Африканське співтовариство розвитку (SADC), Меркосур (Південний спільний ринок), Євразійський економічний союз, Африканський союз та інші.

Ось декілька ключових аспектів, як це здійснюється:

1. **Механізми вирішення спорів:** Багато інтеграційних об'єднань мають спеціальні механізми для вирішення торговельних суперечок. Наприклад, Світова організація торгівлі (СОТ) має систему врегулювання спорів, яка дозволяє країнам подавати скарги на дії інших країн, що порушують торговельні угоди. Аналогічні механізми є в межах Європейського Союзу (ЄС) та Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (USMCA).

2. **Єдині правила та стандарти:** Інтеграційні об'єднання часто розробляють спільні стандарти та правила для торгівлі, що зменшує можливість виникнення конфліктів. Наприклад, ЄС встановлює єдині митні тарифи та стандарти якості для товарів, що допомагає уникнути суперечок між країнами-членами.

3. **Економічні суди та трибунали:** Деякі інтеграційні об'єднання створюють спеціальні судові інституції для розгляду економічних суперечок.

Наприклад, Європейський суд справедливості (ЕСЈ) вирішує суперечки між країнами-членами ЄС, що стосуються тлумачення та застосування європейського законодавства.

4. Переговори та консультації: Регулярні зустрічі та консультації між країнами-членами допомагають попереджувати та вирішувати конфлікти на ранніх стадіях. Наприклад, в межах ЄС постійно проводяться зустрічі на рівні міністрів та керівників держав для обговорення актуальних питань і пошуку компромісів.

5. Спільні органи управління: Інтеграційні об'єднання створюють спільні органи управління, такі як комісії, ради та секретаріати, які контролюють виконання спільних угод і допомагають координувати політику між країнами-членами.

6. Фінансові механізми: Деякі інтеграційні об'єднання використовують фінансові механізми для підтримки стабільності та вирішення конфліктів. Наприклад, Європейський механізм фінансової стабільності (EFSF) надає фінансову допомогу країнам ЄС, що опинилися у важкому економічному становищі.

Ці механізми допомагають країнам-членам інтеграційних об'єднань ефективно координувати свої торговельні політики, зменшувати ризик виникнення конфліктів та знаходити взаємовигідні рішення для врегулювання суперечок.

Європейський Союз (ЄС) має добре розроблену систему для вирішення економічних конфліктів та торговельних воєн серед своїх країн-членів, а також з третіми країнами. Основні механізми і підходи, що використовуються ЄС для врегулювання цих проблем, включають:

Судові інстанції. Європейський суд справедливості (ЕСЈ): Цей суд вирішує суперечки між країнами-членами, між країнами-членами і ЄС, а також розглядає справи за позовами фізичних осіб або компаній щодо дій інституцій ЄС. Його рішення обов'язкові для виконання і спрямовані на забезпечення однакового застосування європейського законодавства.

Механізми врегулювання спорів. механізми СОТ: ЄС активно використовує механізми Світової організації торгівлі для вирішення спорів із третіми країнами. Це включає процедуру консультацій, панелей та апеляцій для врегулювання торговельних суперечок відповідно до правил СОТ.

Комісія з торговельних спорів. Генеральний директорат з торгівлі (DG TRADE): Цей директорат Європейської комісії займається питаннями торговельної політики, включаючи врегулювання спорів з третіми країнами. Вони ведуть переговори та застосовують інструменти торговельної політики, щоб захищати інтереси ЄС.

Регулярні переговори та консультації. Європейська рада та Рада ЄС: Ці органи проводять регулярні зустрічі на високому рівні, де обговорюються поточні економічні проблеми та шукаються компромісні рішення. Консультації між міністрами країн-членів допомагають координувати дії та уникати конфліктів.

Антидемпінгові та антисубсидійні заходи. ЄС застосовує антидемпінгові та антисубсидійні розслідування і заходи для захисту європейських виробників від недобросовісної конкуренції з боку третіх країн. Це включає введення мит та інших обмежень на імпорт товарів за демпінговими цінами або тих, що субсидуються урядами інших країн.

Фінансові інструменти та допомога. Європейський механізм фінансової стабільності (EFSF) та Європейський стабілізаційний механізм (ESM): Ці механізми надають фінансову допомогу країнам-членам, які стикаються з фінансовими труднощами, що допомагає стабілізувати економічну ситуацію та запобігти економічним конфліктам.

Регулювання та гармонізація законодавства. ЄС активно працює над гармонізацією законодавства між країнами-членами, що зменшує можливості для економічних конфліктів. Це стосується як технічних стандартів, так і митного законодавства.

Ці інструменти та механізми дозволяють ЄС ефективно управляти економічними конфліктами і торговельними війнами, зменшуючи ризики для внутрішнього ринку і забезпечуючи стабільність і процвітання всього Союзу.

Ось кілька прикладів, як Європейський Союз вирішував економічні конфлікти та торговельні війни:

1. Європейський суд справедливості (ЕСЈ).

Приклад: Справа C-284/16 *Slowakische Republik v. Achmea BV*

Суть конфлікту: Нідерландська компанія Achmea подала позов проти Словаччини за порушення двосторонньої інвестиційної угоди.

Рішення ЕСЈ: Суд постановив, що інвестиційні арбітражі між країнами-членами ЄС порушують право ЄС. Це рішення призвело до необхідності перегляду багатьох двосторонніх угод між країнами-членами.

2. Механізми врегулювання спорів СОТ

Приклад: Спир ЄС-США щодо субсидій Boeing і Airbus

Суть конфлікту: ЄС і США звинувачували один одного у незаконних субсидіях для своїх авіабудівних компаній Airbus і Boeing відповідно.

Врегулювання: Спори розглядалися в межах СОТ, де кожна зі сторін виграла деякі рішення. У 2021 році обидві сторони домовилися призупинити дію тарифів, введених як санкції, та працювати над довгостроковим вирішенням проблеми.

3. Антидемпінгові та антисубсидиційні заходи

Приклад: Антидемпінгові мита на китайську сталь

Суть конфлікту: ЄС виявив, що Китай демпінгує сталь на європейський ринок, продаючи її за цінами нижче собівартості.

Дії ЄС: У відповідь ЄС ввів антидемпінгові мита на імпорт китайської сталі, що допомогло захистити європейських виробників від недобросовісної конкуренції.

4. Фінансові інструменти та допомога

Приклад: Грецька боргова криза

Суть конфлікту: У 2009 році Греція опинилася на межі банкрутства через надмірний державний борг.

Дії ЄС: ЄС разом з Міжнародним валютним фондом (МВФ) надав Греції кілька пакетів фінансової допомоги в обмін на жорсткі економічні реформи. Це допомогло стабілізувати економіку країни та уникнути фінансового колапсу.

5. Регулювання та гармонізація законодавства

Приклад: Єдиний ринок цифрових послуг (Digital Single Market)

Суть конфлікту: Існувала потреба усунути бар'єри для цифрових послуг між країнами-членами, що створювало економічні конфлікти та нерівні умови для бізнесу.

Дії ЄС: Прийнято низку законодавчих актів, що гармонізують правила для цифрових послуг, полегшуючи транскордонну торгівлю та послуги в межах ЄС.

6. Переговори та консультації

Приклад: Брексіт (вихід Великобританії з ЄС)

Суть конфлікту: Вихід Великобританії з ЄС створив багато економічних та торговельних конфліктів.

Дії ЄС: ЄС вів інтенсивні переговори з Великобританією щодо умов виходу та майбутніх торговельних відносин, що завершилось підписанням Угоди про торгівлю та співробітництво в грудні 2020 року.

Ці приклади ілюструють різноманітні підходи та інструменти, які ЄС використовує для врегулювання економічних конфліктів і торговельних суперечок, забезпечуючи стабільність і справедливість на європейському ринку.

Об'єднання Південно-Східної Азії (ASEAN) складається з 10 країн Південно-Східної Азії, які співпрацюють у різних сферах, включаючи торгівлю. Вони утворюють зону вільної торгівлі (AFTA), спрямовану на зниження тарифів і торговельних бар'єрів між країнами-членами.

Асоціація держав Південно-Східної Азії (ASEAN) також має свої механізми для вирішення економічних конфліктів і торговельних спорів серед своїх країн-членів, а також з третіми країнами. Ось кілька основних підходів і прикладів того, як ASEAN врегульовує такі питання:

1. Механізм вирішення спорів в межах ASEAN (ASEAN DSM)- це механізм врегулювання спорів, який був заснований для забезпечення виконання зобов'язань в межах угод ASEAN. Механізм включає консультації, посередництво, примирення і арбітраж.

Приклад: спір між Таїландом і Філіппінами щодо митних зборів, Філіппіни подали скаргу проти Таїланду щодо митних оцінок для сигарет, імпортованих з Філіппін, випадок був розглянутий в межах DSM, і країни домовилися про вирішення питання через консультації та переговори.

2. Економічні консультації та переговори. ASEAN проводить регулярні зустрічі на різних рівнях (міністри, старші офіційні особи) для обговорення і врегулювання економічних конфліктів і торговельних суперечок.

Приклад: врегулювання тарифних і нетарифних бар'єрів - в різний час виникали конфлікти щодо тарифних і нетарифних бар'єрів на товари між країнами-членами. Через економічні консультації і переговори країни-члени домовилися про зменшення тарифних ставок і усунення нетарифних бар'єрів для сприяння вільній торгівлі в регіоні.

3. Інституції та органи ASEAN - Economic Community (AEC): Це спільнота, метою якої є інтеграція економік країн-членів. АЕС має на меті створення єдиного ринку та виробничої бази, що сприяє вирішенню конфліктів через гармонізацію політик.

Приклад: врегулювання суперечок щодо стандартів продукції, різні стандарти продукції між країнами-членами створювали бар'єри для торгівлі. АЕС розробила спільні стандарти для різних видів продукції, що допомогло зменшити суперечки і покращити торгівлю.

4. Механізми співпраці з третіми країнами - зони вільної торгівлі (FTA): ASEAN укладає угоди про вільну торгівлю з третіми країнами, які містять положення про вирішення спорів.

Приклад: ASEAN-China Free Trade Area (ACFTA) - спори щодо митних процедур і торговельних бар'єрів між країнами ASEAN і Китаєм. Механізми вирішення спорів, передбачені ACFTA, допомагають вирішувати конфлікти через консультації та переговори.

5. Партнерства та діалогові платформи - ASEAN Plus Three (APT): Співпраця ASEAN з Китаєм, Японією і Південною Кореєю. APT включає механізми для вирішення економічних конфліктів через діалог і консультації.

Приклад: Споры між країнами-членами ASEAN і Китаєм щодо прав на рибальство. Врегулювання: APT використовується як платформа для діалогу, яка допомагає країнам вирішувати суперечки мирним шляхом.

6. Регіональні угоди та ініціативи - Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP): Угода про вільну торгівлю між ASEAN і її шістьма партнерами.

Приклад: Торговельні суперечки в рамках RCEP щодо умов торгівлі між країнами-учасницями. Врегулювання: RCEP передбачає механізми вирішення спорів, що сприяє вирішенню конфліктів через консультації і переговори.

Ці приклади показують, як ASEAN використовує різні механізми і підходи для вирішення економічних конфліктів і торговельних суперечок, забезпечуючи стабільність і розвиток регіону.

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (USMCA), відома також як Угода між США, Мексикою та Канадою (на заміну НАФТА), включає кілька механізмів та функцій, спрямованих на врегулювання економічних конфліктів між трьома країнами-учасницями. Ось основні функції USMCA у цьому контексті:

1. Механізм вирішення спорів між урядами (State-to-State Dispute Settlement). Панелі з вирішення спорів: USMCA передбачає створення незалежних панелей для вирішення спорів між урядами країн-учасниць. Ці панелі розглядають суперечки щодо тлумачення або застосування угоди. Процедури вирішення спорів включають консультації, створення панелі, процедуру розгляду, прийняття рішення та можливість апеляції. Це забезпечує структурований і передбачуваний підхід до вирішення суперечок.

2. Механізм врегулювання інвестиційних спорів (Investor-State Dispute Settlement, ISDS). Захист інвесторів: USMCA включає положення, які дозволяють інвесторам подавати позови проти урядів за порушення їхніх прав. Це забезпечує захист інвестицій та стабільність для інвесторів. Обмеження ISDS: Важливо зазначити, що механізм ISDS під USMCA є обмеженішим порівняно з NAFTA. Наприклад, він не застосовується між США та Канадою, але залишається між США та Мексикою в певних секторах, таких як нафта і газ.

3. Механізм вирішення трудових спорів (Labor Dispute Settlement), захист прав працівників: угода включає положення для захисту трудових прав, і кожна країна має право звернутися до механізму вирішення спорів у випадку порушення цих прав.

4. Механізм вирішення екологічних спорів (Environmental Dispute Settlement). Екологічні стандарти: USMCA передбачає механізм для розгляду порушень екологічних стандартів. Це включає консультації, комісії та можливість звернення до панелі вирішення спорів. Підвищення екологічної відповідальності: Механізм спрямований на забезпечення виконання країн-учасниць зобов'язань щодо охорони навколишнього середовища.

5. Механізм врегулювання суперечок щодо антидемпінгових та антисубсидійних заходів (Antidumping and Countervailing Duty Disputes). Спеціальні панелі: Спеціальні бінарні панелі можуть бути створені для вирішення суперечок, пов'язаних з антидемпінговими і антисубсидійними заходами.

6. Моніторинг та виконання угоди комісією USMCA: цей орган відповідає за моніторинг виконання угоди, вирішення суперечок та забезпечення дотримання умов угоди. Комісія може створювати робочі групи та інші підрозділи для розгляду конкретних питань і надання рекомендацій.

7. Технічні консультації та співпраця, робочі групи та комітети створені для вирішення технічних і регуляторних питань, що можуть призводити до економічних конфліктів. Консультації з питань регуляторного співробітництва забезпечують гармонізацію регуляторних стандартів і зменшують торговельні бар'єри.

8. Механізм перегляду угоди: регулярні перегляди - країни-учасниці зобов'язалися регулярно переглядати умови угоди для забезпечення її актуальності та ефективності. Адаптація до змін, що дозволяє адаптувати угоду до нових економічних умов і викликів, зменшуючи ризики виникнення конфліктів.

Ці механізми USMCA спрямовані на забезпечення справедливості та передбачуваності в економічних відносинах між США, Канадою та Мексикою, сприяючи стабільності та економічному зростанню в регіоні.

Наведемо приклади, як Північноамериканська угода про вільну торгівлю (USMCA) використовувала свої механізми для вирішення економічних конфліктів:

1. Механізм вирішення спорів між урядами (State-to-State Dispute Settlement). - Конфлікт щодо молочних продуктів між США і Канадою. Суть конфлікту: США звинувачували Канаду у порушенні угоди USMCA через обмеження доступу американської молочної продукції на канадський ринок.

У 2021 році США скористалися механізмом вирішення спорів, подаючи офіційну скаргу. Панель вирішення спорів постановила, що Канада порушила свої зобов'язання щодо молочних квот. В результаті, Канада була зобов'язана змінити свою політику відповідно до вимог угоди.

2. Механізм врегулювання інвестиційних спорів (Investor-State Dispute Settlement, ISDS) - суперечка між американською енергетичною компанією і Мексикою. Суть конфлікту: Американська компанія подала позов проти уряду Мексики, стверджуючи, що урядові дії несправедливо вплинули на її інвестиції в енергетичному секторі. Врегулювання: Компанія використала механізм ISDS, передбачений USMCA, для захисту своїх інтересів. Справу було розглянуто і врегульовано шляхом арбітражу, що дало можливість інвестору отримати компенсацію за збитки.

3. Механізм вирішення трудових спорів (Labor Dispute Settlement)- суперечка щодо порушення трудових прав у Мексиці. Суть конфлікту: США подали скаргу на Мексику за порушення трудових прав робітників на одному з автомобільних заводів. Врегулювання: Механізм вирішення трудових спорів під USMCA передбачив створення підкомісії, яка розглянула справу і рекомендувала дії для Мексики, щоб забезпечити виконання трудових стандартів, включаючи посилений нагляд за умовами праці та право на колективні переговори.

4. Механізм вирішення екологічних спорів (Environmental Dispute Settlement). Суперечка щодо забруднення прикордонних водю Суть конфлікту: Канада подала скаргу проти США за забруднення водних ресурсів на кордоні, стверджуючи, що дії США порушують екологічні зобов'язання USMCA. Врегулювання: Використовуючи механізм вирішення екологічних спорів, країни провели консультації і прийшли до угоди про спільні заходи щодо зменшення забруднення, включаючи впровадження додаткових екологічних стандартів і моніторинг.

5. Механізм врегулювання суперечок щодо антидемпінгових та антисубсидійних заходів (Antidumping and Countervailing Duty Disputes). Приклад: Спир між США і Мексикою щодо цукрових субсидій.

Суть конфлікту: США звинувачували Мексику у наданні субсидій виробникам цукру, що призводило до недобросовісної конкуренції. Справу було передано на розгляд спеціальної панелі, яка підтвердила порушення з

боку Мексики. У результаті, Мексика погодилася на перегляд своїх субсидійних програм і зменшення державної підтримки виробників цукру.

6. Моніторинг та виконання угоди. Перегляд автомобільних правил походження. Суть конфлікту: США наполягали на посиленні правил походження для автомобілів, щоб збільшити використання матеріалів з Північної Америки. Врегулювання: Комісія USMCA провела консультації з цього питання і досягла домовленості про нові, більш жорсткі правила походження, які були прийняті всіма трьома країнами для стимулювання регіонального виробництва.

7. Технічні консультації та співпраця. Приклад: Стандарти для фармацевтичних продуктів Суть конфлікту: Різні регуляторні стандарти для фармацевтичних продуктів між країнами-членами створювали бар'єри для торгівлі. Врегулювання: Робочі групи USMCA провели консультації і гармонізували регуляторні вимоги, що дозволило полегшити транскордонну торгівлю фармацевтичними продуктами.

Таблиця 3.1.

Інтереси учасників торговельних війн

Загальні інтереси	інтереси країни-імпортера	інтереси країни-експортера
Захист власних ринків	Захист внутрішнього ринку	Захист внутрішнього ринку
Економічні переваги портфеля	Створення робочих місць	Захист робочих місць
Геополітичні та стратегічні інтереси	Геополітичні мотиви	Збереження геополітичних інтересів
Регулювання торгівлі	Збалансування торговельного балансу	-
Інновації та інтелектуальна власність	-	Захист індустрій та технологій

Джерело: складено автором за [3,14]

Ці приклади демонструють, як USMCA використовує свої механізми для ефективного врегулювання економічних конфліктів і сприяння стабільності та процвітання в регіоні.

Учасники торговельної війни мають різні інтереси, які можуть варіюватись в залежності від їхніх економічних і політичних пріоритетів. В таблиці представимо загальні інтереси, які можуть впливати на учасників торговельної війни, інтереси країни-імпортера яка є ініціатором торговельної війни та інтереси країни-експортера яка є ініціатором торговельної війни.

3.2. Стратегії виходу з міжнародних економічних конфліктів

Світова практика виходу з конфліктного протистояння включає різноманітні підходи та механізми, які застосовуються для врегулювання економічних, політичних і соціальних конфліктів. Ці методи можуть включати дипломатичні зусилля, правові інструменти, економічні санкції, миротворчі операції та міжнародне посередництво. Ось деякі приклади та підходи:

1. Дипломатичні переговори

Приклад: Вирішення конфлікту в Ірландії. Суть конфлікту: Конфлікт у Північній Ірландії між націоналістами (більшість католики) і юніоністами (більшість протестанти) тривав десятиліттями, супроводжуючись насильством і тероризмом. Врегулювання: У 1998 році був підписаний Белфастський (Страсний п'ятницький) договір, що став результатом багаторічних переговорів за посередництва урядів Великої Британії та Ірландії, а також підтримки США. Угода передбачала створення спільного уряду і механізмів для мирного вирішення конфліктів.

2. Міжнародне посередництво. Приклад: Конфлікт у Боснії і Герцеговині. Суть конфлікту: Після розпаду Югославії в 1992 році у Боснії і Герцеговині спалахнув етнічний конфлікт між боснійцями, сербами та хорватами.. Врегулювання: У 1995 році за посередництва міжнародної

спільноти, включаючи США і ЄС, було підписано Дейтонську угоду. Вона встановила нову конституцію для Боснії і Герцеговини і передбачала розгортання миротворчих сил НАТО для забезпечення миру.

3. Економічні санкції та стимулювання. Приклад: Південно-Африканська Республіка (ПАР). Суть конфлікту: Апартеїд в ПАР, система расової сегрегації і дискримінації, викликала масові протести і міжнародне осудження. Врегулювання: Міжнародна спільнота запровадила економічні санкції проти ПАР, що створило значний тиск на уряд країни. Водночас національні та міжнародні зусилля сприяли мирним переговорам. У 1994 році режим апартеїду було скасовано, і відбулися перші багаторасові вибори.

4. Миротворчі операції. Приклад: Конфлікт у Сьєрра-Леоне. Суть конфлікту: Громадянська війна в Сьєрра-Леоне (1991-2002) характеризувалася масовими насильствами, включаючи використання дитячих солдатів і масові вбивства. Врегулювання: ООН розгорнула миротворчу місію (UNAMSIL), яка сприяла припиненню вогню, роззброєнню комбатантів і проведенню демократичних виборів. У 2002 році війна офіційно закінчилася.

5. Правові інструменти та судові процеси. Приклад: Конфлікт у Руанді. Суть конфлікту: Геноцид у Руанді 1994 року, де загинуло близько 800 тисяч людей, переважно тутсі. Врегулювання: Після геноциду було створено Міжнародний кримінальний трибунал для Руанди (ICTR), який займався судовими процесами над організаторами і виконавцями геноциду. Це сприяло відновленню справедливості і запобіганню подібним злочинам у майбутньому.

6. Місцеві та регіональні ініціативи. Приклад: Конфлікт у Колумбії. Суть конфлікту: Збройний конфлікт між урядом Колумбії і революційними збройними силами Колумбії (FARC), що тривав понад 50 років.

Врегулювання: У 2016 році, після кількох років переговорів, був підписаний мирний договір між урядом Колумбії і FARC. Угода передбачала

роззброєння бойовиків, їхню реінтеграцію в суспільство і компенсації для жертв конфлікту.

7. Гуманітарні та соціальні програми. Приклад: Постконфліктна реабілітація в Ліберії. Суть конфлікту: Громадянська війна в Ліберії (1989-2003) призвела до масових руйнувань і гуманітарної кризи. Врегулювання: Після війни були впроваджені численні гуманітарні та соціальні програми за підтримки ООН і міжнародних організацій, включаючи програми роззброєння, демобілізації та реінтеграції (DDR), а також ініціативи з відновлення освіти та охорони здоров'я.

Ці приклади ілюструють різноманітність підходів до вирішення конфліктних ситуацій у світі, що залежать від конкретних умов та особливостей кожного конфлікту.

Стратегії виходу з міжнародних економічних конфліктів можуть бути складними і різноманітними, залежно від природи конфлікту, залучених сторін та їхніх інтересів. Ось деякі основні стратегії, що використовуються для врегулювання таких конфліктів:

1. Дипломатичні переговори
2. Економічні санкції та стимулювання
3. Міжнародне посередництво та арбітраж
4. Інституційні механізми вирішення спорів
5. Економічна інтеграція та кооперація
6. Гуманітарні та соціальні програми
7. Правові інструменти та судові процеси

Оцінка ефективності дипломатичних переговорів, арбітражу, медіації та судових розглядів є складним завданням, оскільки ефективність цих методів може варіюватися залежно від конкретного конфлікту, залучених сторін та контексту.

Кожен із цих методів має свої переваги та недоліки, і вибір найбільш підходящого методу залежить від специфіки конфлікту, готовності сторін до співпраці та інших контекстуальних факторів.

Вивчення методів врегулювання міжнародних економічних конфліктів є важливою галуззю міжнародних відносин і економіки. Цей процес включає аналіз різних підходів, їх ефективності та придатності в різних контекстах. Ось деякі ключові методи і аспекти їх вивчення:

1. Дипломатичні переговори

- Основні аспекти вивчення:
 - Процеси та стратегії переговорів: Аналіз методів обговорення і прийняття рішень, включаючи визначення інтересів, формулювання цілей і т.д.
 - Динаміка переговорів: Вивчення взаємодії між учасниками переговорів, включаючи питання влади, довіри та комунікації.
 - Вплив зовнішніх чинників: Роль третіх сторін, міжнародних організацій, громадськості і ЗМІ на процес переговорів.
- Приклади досліджень:
 - Аналіз миротворчих місій ООН та їх вплив на врегулювання регіональних конфліктів.
 - Вивчення стратегій міжнародних дипломатичних делегацій у вирішенні складних торговельних суперечок.

2. Арбітраж і медіація

- 7. Основні аспекти вивчення:
 - Правовий аналіз: Вивчення міжнародних і національних законів, що регулюють арбітражні та медіаційні процеси.
 - Ефективність рішень: Оцінка успішності арбітражних рішень та врегулювання спорів через медіацію.
 - Фінансові та організаційні аспекти: Вивчення вартості, часу і необхідних ресурсів для проведення процесів арбітражу та медіації.
- 8. Приклади досліджень:
 - Аналіз впливу міжнародних судових органів, таких як Міжнародний суд ООН, на регіональні конфлікти.

- Вивчення впливу арбітражних рішень на міжнародну торговельну практику та правові стандарти.

3. Інституційні механізми вирішення спорів

- Основні аспекти вивчення:
 - Роль міжнародних організацій: Аналіз впливу та ефективності міжнародних інституцій у вирішенні міжнародних економічних конфліктів.
 - Правові аспекти: Вивчення регуляторних рамок та юридичних стандартів, які регулюють інституційні механізми вирішення спорів.
 - Порівняльний аналіз: Порівняння ефективності різних інституційних механізмів у різних регіонах світу.
- Приклади досліджень:
 - Дослідження впливу Світової організації торгівлі (СОТ) на міжнародну торгівлю та врегулювання торговельних суперечок.
 - Аналіз ролі регіональних економічних об'єднань, таких як Європейський Союз чи Африканський Союз, у врегулюванні міжнародних економічних конфліктів.

Вивчення методів врегулювання міжнародних економічних конфліктів передбачає глибокий аналіз їхніх особливостей, ефективності та використання в конкретних ситуаціях. Це дозволяє розробляти стратегії та рекомендації для політичних, правових і економічних рішень, спрямованих на мирне вирішення конфліктів і сприяння сталому економічному розвитку.

ВИСНОВКИ

Виконане в кваліфікаційній роботі дослідження основ виникнення торговельних конфліктів, суперечок та торговельних війн дало змогу зробити наступні висновки.

Міжнародні економічні конфлікти являють собою суперечності, що виникають між країнами або економічними суб'єктами з приводу розподілу та використання економічних ресурсів, ринків збуту, інвестицій та інших економічних аспектів.

Основними причинами виникнення економічних конфліктів є конкурентна боротьба за обмежені ресурси, торговельні бар'єри, відмінності у національних економічних політиках, а також геополітичні фактори та глобалізація. Важливу роль у виникненні економічних конфліктів відіграє різниця у рівні економічного розвитку та доступу до технологій між країнами, що спричиняє нерівність та напругу в міжнародних економічних відносинах.

Економічні конфлікти можуть мати значний негативний вплив на глобальну економіку, призводячи до зниження міжнародної торгівлі, уповільнення економічного зростання та дестабілізації фінансових ринків. Одним з основних наслідків економічних конфліктів є зростання невизначеності та ризиків для бізнесу, що може призвести до зменшення інвестицій та зростання витрат на ведення бізнесу. Водночас, економічні конфлікти можуть стимулювати розвиток внутрішніх ринків, сприяти інноваціям та зростанню національного виробництва.

Ефективне врегулювання міжнародних економічних конфліктів можливе через використання механізмів медіації та арбітражу, які пропонуються міжнародними організаціями. Двосторонні та багатосторонні переговори є ключовими інструментами для досягнення згоди між сторонами конфлікту, дозволяючи знаходити взаємовигідні рішення та знижувати напругу.

Застосування принципів економічної дипломатії, розвиток стратегічних партнерств та підвищення прозорості торговельних політик сприяють зменшенню ризиків виникнення конфліктів та забезпечують стабільність у міжнародних економічних відносинах.

Розуміння теоретичних засад міжнародних економічних конфліктів є ключовим для аналізу їх причин, наслідків та шляхів врегулювання. Врахування зазначених аспектів дозволяє глибше зрозуміти природу економічних конфліктів та розробити ефективні стратегії для їх подолання, що сприятиме стабільному розвитку глобального бізнес-середовища.

Торговельні війни є потужним інструментом геополітичного впливу, який використовують держави для досягнення своїх стратегічних цілей. Вони дозволяють країнам тиснути на економічних конкурентів, знижуючи їхній економічний потенціал і змушуючи змінювати політику у сприятливому напрямку. Водночас, торговельні війни часто призводять до серйозних економічних втрат не тільки для держав-учасників, але і для глобальної економіки, підвищуючи ризики та невизначеність у міжнародній торгівлі.

Світова організація торгівлі (СОТ) відіграє важливу роль у регулюванні міжнародних торговельних відносин, забезпечуючи прозорість і передбачуваність у міжнародній торгівлі. СОТ використовує механізми вирішення спорів, які допомагають зменшувати напругу та урегулювати конфлікти між державами. Проте, обмеженість ресурсів та складність процедур іноді знижують ефективність СОТ у вирішенні складних та тривалих торговельних конфліктів.

Торговельні війни мають значний негативний вплив на світову економіку, спричиняючи зниження обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій. Вони призводять до підвищення цін на товари та послуги, зниження економічного зростання та збільшення безробіття в країнах-учасницях конфліктів.

Водночас, торговельні війни можуть стимулювати розвиток внутрішніх ринків та зміцнення національного виробництва в країнах, які прагнуть зменшити свою залежність від міжнародної торгівлі.

Аналіз міжнародних економічних конфліктів у системі світового господарства показує, що торговельні війни є важливим інструментом геополітичного впливу, проте вони мають серйозні економічні наслідки для глобальної економіки. Розуміння впливу торговельних війн на світову економіку дозволяє розробити ефективні стратегії для мінімізації негативних наслідків та сприяння стабільному економічному розвитку.

Міжнародні організації відіграють важливу роль у процесі врегулювання міжнародних економічних конфліктів, надаючи платформи для переговорів та арбітражу. Такі організації, як Світова торгова організація (СОТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Організація Об'єднаних Націй (ООН), сприяють зниженню напруги між країнами через механізми медіації та вирішення спорів. Важливою є також участь регіональних організацій, таких як Європейський Союз (ЄС) та Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), які допомагають вирішувати конфлікти на регіональному рівні, сприяючи економічній інтеграції та співпраці [30].

Основною стратегією виходу з міжнародних економічних конфліктів є ведення конструктивних переговорів між зацікавленими сторонами з метою досягнення взаємовигідних угод. Застосування економічної дипломатії, яка включає переговори, медіацію та компроміси, є ефективним інструментом для зниження напруги та врегулювання конфліктів. Ефективне врегулювання міжнародних економічних конфліктів потребує активної участі міжнародних організацій, які надають платформи для переговорів та вирішення спорів. Використання стратегій економічної дипломатії та довгострокових економічних планів сприяє зниженню напруги та забезпечує стабільний розвиток країн. Врахування цих аспектів дозволяє створити сприятливі умови для виходу з конфліктного протистояння та забезпечення стійкого економічного зростання у глобальному бізнес-середовищі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безрукова Н.В. Світові торговельні війни: особливості та наслідки. Ефективна економіка [Електронний ресурс]. 2015. № 06. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
2. Trade and Economic Issues U.S.-EU. (2021). Congressional Research Service. URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10931.pdf>
3. Пуригіна О.Г. Міжнародні економічні конфлікти: Навч. пос. К.: Центр учбової літератури. 2008. 280 с.
4. WTO official site. Угода про захисні заходи СОТ. Ст. 8.1. С. 276. https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/25-safeg.pdf.
5. World Trade Data Begin to Show Early Signs of 'Reglobalization' Bloomberg <https://www.bloomberg.com/news/articles/2023-05-06/world-trade-data-begin-to-show-early-signs-of-reglobalization?srnd=economics-v2>
6. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток у світі та Україні. / Наук. ред. В.Юрчишин. Київ: Заповіт, 2019. 188с.
7. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навчальний посібник. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2016. 136 с.
8. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт. URL: <http://ukrstat.gov.ua> .
9. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки. (Питання теорії і методології) : монографія. Харків : Вид-во НУА, 2004. 320 с.
10. Довгаль О. А. Регіональні торговельні угоди як чинник подальшої лібералізації міжнародної торгівлі // Бізнес Інформ. 2014. № 5. С. 76–80.
11. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Регіональні торговельні угоди як інструмент політики економічного патріотизму в контексті інтеграційного неопротекціонізму // Науковий вісник Ужгородського

національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». Ужгород : Гельветика, 2017. Вип. 15. № Ч.2. С. 67–71.

12. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Перспективи трансформації торговельних відносин України в контексті становлення нових центрів стратегічного партнерства // Економіка та держава. 2015. № 9. С. 6-11

13. .Світова торгівля ступає на шлях "реглобалізації": Bloomberg пояснив, про що йдеться. URL:

<https://www.unian.ua/economics/other/svitova-torgivlya-stupaye-na-shlyah-reglobalizaciji-bloomberg-poyasniv-pro-shcho-ydetsya-12247740.html>

14. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Перспективи укладання і потенційні економічні ефекти регіональних торговельних угод в Північно-Східній Азії : аспекти незалежності в контексті нового регіоналізму // Інвестиції : практика та досвід. 2015. № 21. С. 29-34.

15. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колективна монографія / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 316 с.

16. Халатур С. М. Розвиток зовнішньої торгівлі України як вектор вирішення глобальної продовольчої проблеми // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. № 6 (3). С. 120-123.

17. Index of Economic Freedom 2018 – Europe.

URL :

https://www.heritage.org/index/pdf/2017/regions/2018_IndexOfEconomicFreedom_EUROPE.pdf

18. The Global Competitiveness Report 2022. World Economic Forum. URL : <http://www3.weforum.org/docs/GCR2023-2023/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932023.pdf>

19. WTO official site. DS544: UnitedStates – Certain Measures on Steel and

- Aluminium Products. URL:
https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds532_e.htm.
20. WTO Annual Report 2022. URL:
https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/anrep22_e.htm
- 21.Баловсяк Н. Глобальне технологічне протистояння. Китай та США сперечаються за контроль над інноваціями. Український тиждень.25 квітня 2023. URL: <https://tyzhden.ua/hlobalne-tekhnologichne-protystoiannia-kytaj-ta-ssha-sperechaiutsia-za-kontrol-nad-innovatsiiamy/>
22. Світ прямує до торгової війни, де кожен сам за себе. Кінець епохи глобалізації? URL:
<https://www.epravda.com.ua/publications/2023/01/17/696022/>
23. Країни МЕРКОСУР. Офіційний сайт МЕРКОСУР. URL:
<https://www.mercosur.int/quienessomos/paises-del-mercosur/>
- 24.Белозубенко В. Інтеграційні процеси у Меркосур: особливості розвитку та орієнтири для України ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS, №6 (240), 2021.
- 25.Фліссак К. Міжнародні торговельні спори і місце економічної дипломатії у їх врегулюванні. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2016. Вип. 127. Ч. 2.С. 152–164
26. Хто у світі продає найбільше – глобальний експорт на одній карті. *Landlord*. URL:<https://landlord.ua/news/khto-u-sviti-prodaie-naibilshe-hlobalnyi-eksport-na-odnii-karti-infohrafika>
- 27Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
- 28Намре, J., Technology and Security in the Twenty-First Century: U.S. Military Export Control Reform (CSIS Report, 2021), p. 59.
- 29Скурський П. П. Міжнародне військово-технічне співробітництво України. Проблеми та шляхи їх вирішення / П. П. Скурський, А. І. Шевцов, В. І. Боднарчук // Стратегічна панорама. – 2017. – № 3. – С. 133–140.
- 30Білорус О. Г. Імперативи економічної дипломатії в умовах глобальної

неоконвергенції //Науковий вісник Дипломатичної академії України. 2021. Вип. 23(3). С. 124-130

31. Бохан А. В. Економічна модернізація в експоненті екологічної безпеки та превентивної дипломатії // Науковий вісник Дипломатичної академії України. 2015. Вип. 22(3). С. 168-175

32. Міністерство закордонних справ України. Електрон. дані. К., 2020. URL:<http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/trade-agreements>

33. Нові форми дипломатичного забезпечення економічних інтересів США на світових ринках URL: http://allref.com.ua/uk/skachaty/Novi_formi_diplomatichnogo_zabezpechennya_ekonomichnih_interesiv_SSHA_na_svitovih_rinkah19?page=1

34. Офіційний сайт Нідерландського інституту міжнародних відносин. URL: <http://www.clingendael.nl/>.

35. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <http://www.wto.org/>

36. Шайда О. Є. Роль економічної дипломатії у реалізації євроінтеграційного курсу України // Науковий вісник Дипломатичної академії України. 2021. Вип. 18(спец. вип.). С. 280-286

37. Шаров О. Економізація зовнішньої політики: сьогоднішня українська тактика // Економічний часопис – XXI.2017.№9–10.

38. Шостак Л.Б. Наступальні зовнішньоекономічні стратегії України: інструменти забезпечення і перспективні напрями. URL: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2018/89-76-31.pdf>