МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

**Рашевська Катерина Євгеніївна**

УДК 346.546

**ДИСЕРТАЦІЯ**

# ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ НА РОЗВИТОК СИСТЕМИ ПРАВ ЛЮДИНИ

Спеціальність 293 «Міжнародне право»
Галузь знань 29 «Міжнародні відносини»

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів авторів мають посилання на відповідне джерело.
Рашевська К.Є./ _____

Науковий керівник: Забара Ігор Миколайович, кандидат юридичних наук, доцент

**Київ – 2024**

# АНОТАЦІЯ

**Рашевська К.Є. Вплив економічної дипломатії на розвиток системи прав людини – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.**

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 293 «Міжнародне право» (29 – Міжнародні відносини). – Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, 2024.

Дисертація має трансдисциплінарний характер і є комплексним аналізом феномену економічної дипломатії, правової природи її інструментів та нормативного регулювання їхнього застосування крізь призму міжнародного права прав людини.

Проблематика дисертаційного дослідження є новою для української правової доктрини та актуальною для нашої держави, яка знаходиться в стані міжнародного збройного конфлікту у зв'язку з агресією російської федерації. Зусилля Збройних Сил України на фронті доповнюються запровадженням санкційного режиму для стримування потуг супротивника, наданням жертві міжнародного протиправного діяння технічної та фінансової допомоги, споживчими бойкотами щодо російського ринку товарів та послуг. Водночас, Україна продовжує рухатися в напрямку євроатлантичної інтеграції. 23 червня 2022 року нашій державі було надано статус кандидата на вступ до ЄС. Гармонізація національного права з acquis communautaire вимагає дотримання спільних європейських цінностей, серед яких верховенство права, демократія та захист прав людини. У даному контексті виконання клаузули про права людини в Угоді про асоціацію (2014) перетворюється на стратегічне завдання, яке має вплив як на національну систему прав людини, так і на організацію і ведення економічної дипломатії.

Попри міжнародний збройний конфлікт не зменшилося також і значення зовнішньоторговельних та інвестиційних угод як правових інструментів

взаємного посилення економічних переваг та захисту прав людини. Разом з тим, у зв'язку зі збільшенням уваги до інших галузей права, зокрема міжнародного гуманітарного та міжнародного кримінального права, а також до окремих інститутів, які знаходяться на перетині права міжнародної відповідальності та міжнародного права прав людини, наприклад відшкодування шкоди, тема даної дисертації не є широко відображеною у працях як юристів, так і економістів.

У дисертаційному дослідженні в історичній ретроспективі висвітлено становлення економічної дипломатії, яка поволі перетворюється в стратегію та практику економічного управління державних та недержавних суб'єктів міжнародного права. Особливу увагу звернено на сучасний етап глобальної економічної фрагментації, яка має безпосередній вплив на використання існуючих та появу нових інструментів економічної дипломатії. При цьому захист прав людини, зокрема права на розвиток, є однією з небагатьох сфер, де потенціал багатосторонніх ініціатив є високим, однак політична воля брати конкретні зобов'язання залишається низькою, що обумовило появу нового масиву засобів правового регулювання у формі міжнародних стандартів та посилило значення співпраці в рамках міжнародних організацій, груп та конференцій.

За результатами дослідження з'ясувалося, що в національному праві існує прогалина щодо інституційного, організаційного, нормативного й методологічного забезпечення здійснення оцінки впливу окремих інструментів економічної дипломатії на розвиток системи прав людини, зокрема зовнішньоторговельних та інвестиційних угод. Існуюча система співпраці в економічній та комерційній сфері з міжнародними суб'єктами є несформованою та дещо хаотичною, а складна структура відповідальності та підпорядкування між державними органами не дозволяє оперативно реагувати на виклики та загрози, як у мирний, так і воєнний час, що призводить до послаблення спроможності використання такої співпраці для захисту прав людини. Реформі системи, запущеній в 2021 році, сприятимуть зміни в національному

законодавстві та правозастосовчій практиці, а також адаптація досвіду іноземних держав та об'єднань, проаналізованого в даній дисертації.

Дисертація є одним з перших в українській науці дослідженням впливу і взаємодії багатосторонньої економічної дипломатії, міжнародного торговельного права та системи прав людини з подальшим аналізом наслідків цих процесів на формування і розвиток національного права в умовах міжнародного збройного конфлікту. У режимі реального часу автором було проаналізовано виклики, загрози та ефективність використання окремих інструментів економічної дипломатії для протидії агресії рф проти України, яка супроводжується вчиненням численних порушень міжнародного гуманітарного та міжнародного права прав людини, частина з яких досягає порогу міжнародних злочинів.

У роботі вперше охарактеризовано ex ante і ex post механізми, які дозволяють підвищити ефективність норм, що гарантують дотримання прав людини, використовуючи потенціал та регуляторну систему, створену для виконання положень зовнішньоторговельних та інвестиційних угод, мінімізувавши згубний вплив інших інструментів економічної дипломатії, зокрема, санкцій та міжнародної заборгованості. Використовуючи переваги від трансдисциплінарного дослідження, автором було вдосконалено та доповнено підхід до подолання негативних та збільшення позитивних наслідків фрагментації міжнародного права. Подальший розвиток було надано положенням щодо попередньої експертизи нормативно-правових актів, пов'язаних із веденням економічної дипломатії України. Нарешті, у роботі спростовано низку існуючих наукових гіпотез, в тому числі щодо «приватизації» національних дипломатичних систем, недемократичності і загальної кризи системи права СОТ, абсолютизації впливу нового економічного порядку на міжнародний правотворчий процес.

Практичною інновацією дисертації є те, що отримані наукові результати, за умови їхнього врахування суб'єктами національного правотворення, можуть стати підґрунтям для впровадження змін щодо організації економічної

дипломатії, гармонізації зусиль державних органів, які реалізують політику щодо імплементації її інструментів, оцінки ефективності такої імплементації та наближення українського законодавства до стандартів ЄС у даній сфері.

**Ключові слова**: міжнародне право, права людини, міжнародні організації, верховенство права, зовнішня торгівля, СОТ, Європейський Союз, санкції, ЗТУ, збройний конфлікт, дипломатія, сталий розвиток.

# ABSTRACT

**Rashevska K.Ye. The impact of economic diplomacy on the human rights system development – Qualifying scientific work on the rights of a manuscript.**

Thesis for the degree of Doctor of Philosophy in the specialty 293 «International law» (29 – International relations). – Kyiv National Taras Shevchenko University, Kyiv, 2024.

The thesis is a transdisciplinary comprehensive analysis of the phenomenon of economic diplomacy, the legal nature of its instruments, and the normative regulation of their use through the lens of international human rights law.

The research issues are new to Ukrainian legal doctrine and relevant to our country's experience, which is an international armed conflict due to the aggression of the Russian Federation. The efforts of the Armed Forces of Ukraine at the front are complemented by the introduction of a sanctions regime to deter the enemy's efforts, providing technical and financial assistance to victims of internationally wrongful act, and consumer boycotts of the Russian market, goods, and services. At the same time, Ukraine continues to move towards European and Euro-Atlantic integration. On June 23, 2022, our country was granted the status of a candidate for joining the EU. Harmonizing national law with the acquis communautaire requires compliance with common European values, including the rule of law, democracy, and the protection of human rights. In this context, implementing the human rights clause in the Association Agreement (2014) becomes a strategic task that impacts the national human rights system and the organization and conduct of economic diplomacy. Despite the international armed conflict, the importance of foreign trade and investment agreements as legal instruments for the mutual strengthening of economic advantages and protection of human rights has not diminished either. At the same time, in connection with increasing attention to other branches of law, in particular international humanitarian and international criminal law, as well as to certain institutes that are at the intersection of the law of international responsibility and

international human rights law, for example, compensation for damage, the topic of this thesis is not widely reflected in the works of both lawyers and economists.

In historical retrospect, the dissertation study highlights the formation of economic diplomacy, which is slowly turning into the strategy and practice of economic management of state and non-sovereign subjects of international law. Particular attention is paid to the current stage of global economic fragmentation, which directly impacts the use of existing and the emergence of new instruments of economic diplomacy. At the same time, the protection of human rights, in particular the right to development, is one of the few areas where the potential of multilateral initiatives is high. However, the political will to make specific commitments still needs to improve, which led to the emergence of a new array of legal regulation tools in the form of international standards and strengthened the importance of cooperation within international organizations, groups, and conferences.

According to the results of the research, it became clear that there is a gap in the national law regarding the institutional, organizational, normative, and methodological provision of assessing the impact of individual instruments of economic diplomacy on the human rights system development, in particular, foreign trade and investment agreements. The existing system of cooperation in the economic and commercial sphere with international actors is unformed and somewhat chaotic, and the complex structure of responsibility and subordination between state bodies does not allow prompt response to challenges and threats, both in peacetime and wartime, which leads to weakening the ability to use it to protect human rights. The system's reform, launched in 2021, will be facilitated by changes in national legislation and law enforcement practice, as well as the adaptation of the experience of foreign states and associations analyzed in this dissertation.

The thesis is one of the first in Ukrainian science to study the influence and interaction of multilateral economic diplomacy, international trade law, and the human rights system, with further analysis of the consequences of these processes on

the formation and development of national law in the conditions of an international armed conflict. In real-time, the author analyzed the challenges, threats, and effectiveness of using specific instruments of economic diplomacy to counter Russian aggression against Ukraine, accompanied by numerous violations of international humanitarian law and human rights law, some of which reach the threshold of international crimes.

For the first time, the work describes ex ante and ex post mechanisms that allow increasing the effectiveness of norms that guarantee compliance with human rights, using the potential and regulatory system created to implement the provisions of foreign trade and investment agreements, minimizing the harmful impact of other instruments of economic diplomacy, in particular, sanctions and international debt. Using the advantages of transdisciplinary research, the author improved and supplemented the approach to overcoming the negative and increasing the positive consequences of the fragmentation of international law. Further development was proposed by the provision on the preliminary examination of normative legal acts related to economic diplomacy in Ukraine. Finally, the research refutes several existing scientific hypotheses, including those regarding the «privatization» of national diplomatic systems, the undemocratic nature and general crisis of the WTO legal system, and the absolutization of the influence of the new economic order on the international law-making process. The practical innovation of the thesis is that the obtained scientific results, provided they are taken into account by the subjects of national law-making, can become the basis for making changes in the organization of economic diplomacy, harmonizing the efforts of state bodies that carry out a policy on the implementation of its instruments, evaluating the effectiveness of such implementation and approximation of Ukrainian legislation to EU standards in this area.

**Keywords**: international law, human rights, international organizations, rule of law, foreign trade, WTO, the European Union, sanctions, FTA, armed conflict, diplomacy, sustainable development.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА

1. Рашевська К.Є., Забара І.М. Роль і значення угоди про політичне співробітництво, вільну торгівлю та стратегічне партнерство між Україною та Великою Британією для захисту прав людини та національної безпеки України. *Актуальні проблеми міжнародних відносин.* 2024. №58. С. 58-64

2. Rashevska K. The Role of the State in International Investment Arbitration in Connection with the Armed Conflict. *Baltic Journal of Legal and Social Sciences.* 2023. № 1. P. 61-65

3. Rashevska K. Human Rights Implications of the Russian Federation Membership in the WTO after the Invasion of Ukraine. *Periodyk Naukowy Akademii Polonijnej*. Vol. 51. 2022. №2. P. 299-305

4. Рашевська К.Є. Гендерне положення v. клаузула про права людини: переваги та недоліки імплементації до тексту зовнішньоторговельних угод. *KELM (Knowledge, Education, Law, Management)*. 2021. № 8(44). С. 143-148

5. The Russian-Ukrainian war (2014–2022): historical, political, cultural-educational, religious, economic, and legal aspects. Scientific monograph. Riga, Latvia: *«Baltija Publishing»*. 2022. P. 1032-1042

6. Рашевська К.Є. Угода про вільну торгівлю між Канадою та Колумбією: оригінальний підхід для позитивного впливу на систему прав людини. *Держава та регіони.* Серія: Право. 2021. № 4. С. 90-95

7. Рашевська К.Є. Нормативно-правовий та інституційний механізм аналізу впливу зовнішньоторговельних угод на розвиток системи прав людини в Україні. *Часопис Київського університету права*. 2021. №1. С. 329-333

8. Рашевська К.Є. Роль та значення для міжнародного права регуляторних ініціатив ЄС у сфері аналізу впливу зовнішньоторговельних угод на права людини. *Альманах міжнародного права*. 2020. №23. С. 121-130

9. Рашевська К.Є. Роль СОТ у подоланні загроз системі прав людини, спричинених торговельними аспектами пандемії COVID-19. *The Journal of Eastern European Law.* 2020. №78. С. 133-139

10. Рашевська К. Є. Економічні санкції як засіб впливу на російську федерацію з метою забезпечення прав людини на території окупованої Автономної Республіки Крим. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Юридичні науки».* 2020. С. 52-58

11. Рашевська К.Є. Торговельні угоди як засіб заохочення права на розвиток. *Порівняльно-аналітичне право.* 2020. №2. С. 265-269

12. Рашевська К.Є. Застосування інструментів економічної дипломатії як реакція на агресію російської федерації проти України: ефективність до і після повномасштабного вторгнення. *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Актуальні проблеми міжнародних відносин».* 1 грудня 2023 року, м. Київ. С. 82-85

13. Рашевська К.Є. Ре-глобалізація як середовище заохочення та розвитку системи прав людини. *Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції.* 29 жовтня 2023 року, м. Одеса. С. 60-64

14. Рашевська К.Є. Оцінка впливу санкцій у зв'язку з агресією проти України на систему прав людини в російській федерації. *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих вчених «Шевченківська весна 2023»*. 21 квітня 2023 року, м. Київ. С. 81-87

15. Рашевська К.Є. Чорноморська зернова ініціатива: важливість залучення СОТ для забезпечення реалізації прав людини у контексті продовольчої безпеки. *Матеріали Міжнародної наукової конференції «Нові підходи та актуальні дослідження в юридичній науці»*. 3-4 листопада 2022 року, м. Рига (Латвія). С. 196-199

16. Рашевська К.Є. Нормативно-правові механізми конфіскації та передачі заморожених активів рф на покриття завданої Україні шкоди. *Матеріали XV*

*Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні шляхи удосконалення українського законодавства».* 28 травня 2022 року, м. Харків. С. 124-128

17. Рашевська К.Є. Вплив модної індустрії на заохочення та захист прав людини. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції *«Актуальні питання економіки, фінансів, обліку і права: теорія і практика».* 17 лютого 2022 року, м. Полтава. С. 63-65

18. Рашевська К.Є. Роль зовнішньоторговельних угод у заохоченні прав жінок та імплементації гендерно дезагрегованого підходу до ведення економічної діяльності. *Матеріали Міжнародної науково-теоретичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми міжнародних відносин 2021».* 28 жовтня 2021 року, м. Київ. С. 74-78

19. Рашевська К.Є. Механізм застосування клаузули про права людини в зовнішньоторговельних договорах на прикладі Угоди про асоціацію між Грузією та ЄС. *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасний стан і перспективи розвитку держави і права».* 18-19 червня 2021 року, м. Львів. С. 158-161

20. Рашевська К.Є. Вплив споживчих бойкотів на заохочення та захист прав людини. *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Міжнародні та національні правові виміри забезпечення стабільності».* 16–17 квітня 2021 року, м. Львів. С. 49-52

21. Рашевська К.Є. Вплив оновленого санкційного механізму ЄС на захист прав людини в Україні. *Матеріали Міжнародної науково-теоретичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Шевченківська весна – 2021».* 29 березня 2021 року, м. Київ. С. 79-84

22. Рашевська К.Є. Принцип arguendo у судовій практиці органу з вирішення спорів СОТ та його вплив на систему прав людини. *Матеріали Міжнародної*

*дистанційної студентської наукової конференції «Цифровізація науки та сучасні тренди її розвитку»*. 26 березня 2021 року, м. Дніпро. С. 94-96

23. Рашевська К.Є. Інтеграція інформаційно-комунікаційних технологій у традиційні механізми вирішення міжнародних торговельних спорів. *Матеріали Науково-практичної конференції «Соціальна і цифрова трансформація: теоретичні та практичні проблеми правового регулювання - 2020»*. 10 грудня 2020 року, м. Київ. С. 171-176

24. Рашевська К.Є. Клаузула про права людини в зовнішньоторговельних угодах України (на прикладі Угоди про асоціацію між Україною та ЄС). *Матеріали Міжнародної науково-теоретичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми міжнародних відносин 2020»*. 22 жовтня 2020 року, м. Київ. С. 53-56

25. Рашевська К.Є. Допомога з розвитку як інструмент заохочення прав людини. *Матеріали Міжнародної науково-теоретичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Шевченківська весна – 2020»*. 10 квітня 2020 року, м. Київ. С. 177-180

**ЗМІСТ**

**ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ**……... 15

**ВСТУП**……. 16

**РОЗДІЛ 1 ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВИХ ВІДНОСИН …….. 24**

1.1.Основні підходи до правового тлумачення категорії «економічна дипломатія» ……. 24

1.2. Генеза економічної дипломатії……..…….. 34

1.3. Міжнародно-правове регулювання економічної дипломатії ……..... 47

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1 ……..… 61

**РОЗДІЛ 2 ОРГАНІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ І ПРАВА ЛЮДИНИ…… 64**

2.1. Різновиди стратегій управління економічною дипломатією. ……..……..…… 64

2.2. Інструменти економічної дипломатії у мирний та у воєнний час ……..……..…. 75

2.3. Значення зовнішньоторговельних угод для захисту прав людини ……..…….. 88

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2 ……..…… 99

**РОЗДІЛ 3 ВПЛИВ БАГАТОСТОРОННЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ НА СИСТЕМУ ПРАВ ЛЮДИНИ ……..… 103**

3.1. Багатостороння економічна дипломатія в прогресивному розвитку міжнародного права прав людини……..…….. 102

3.2. Роль договірної системи СОТ у правозахисній сфері…….…… 110

3.3. Місце прав людини у врегулюванні міжнародних торговельних спорів у СОТ

……..…….... 126

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3 ……...…..…… 136

**ВИСНОВКИ**…… 140
**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**……... 155
**ДОДАТКИ** …… 182

# ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

| | |
|---|---|
| **АСЕАН** | Асоціація держав Південно-Східної Азії |
| **ВООЗ** | Всесвітня організація охорони здоров’я |
| **ГАТС** | Генеральна угода з торгівлі послугами |
| **ГАТТ** | Генеральна угода з торгівлі товарами |
| **ГВЗВТ** | Глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі |
| **ДВС** | Домовленість про правила та процедури вирішення спорів |
| **ЄС** | Європейський Союз |
| **ЗВТ** | Зона вільної торгівлі |
| **ЗТУ** | Зовнішньоторговельна угода |
| **ІНКОТЕРМС** | Міжнародні комерційні умови (International commercial terms) |
| **КАРІКОМ** | Карибська співдружність |
| **МБРР** | Міжнародний банк реконструкції та розвитку |
| **МВФ** | Міжнародний валютний фонд |
| **МОП** | Міжнародна організація праці |
| **МПГПП** | Міжнародний пакт про громадянські і політичні права |
| **МПЕСКП** | Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права |
| **МТО** | Міжнародна торговельна організація |
| **НАФТА** | Північноамериканська угода про вільну торгівлю |
| **НДС** | Національна дипломатична система |
| **НУО** | Неурядова організація |
| **ОВС** | Орган з вирішення спорів |
| **ОЕСР** | Організація економічного співробітництва та розвитку |
| **ООН** | Організація Об’єднаних Націй |
| **ПІІ** | Прямі іноземні інвестиції |
| **РПЛ** | Рада з прав людини |
| **СБ** | Світовий банк |
| **СОТ** | Світова організація торгівлі |
| **СФЗ** | Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів |
| **ТБТ** | Угода про технічні бар’єри в торгівлі |
| **ТНК** | Транснаціональна корпорація |
| **ТРІПС** | Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності |
| **УСГ** | Угода про сільське господарство |
| **ФАО** | Продовольча і сільськогосподарська організація |
| **ЮНІДО** | Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку |
| **ЮНКТАД** | Конференція ООН з торгівлі та розвитку |

# ВСТУП

**Обґрунтування вибору теми дослідження.** У добу глобальної економічної фрагментації взаємозалежність держав набуває безпрецедентних масштабів: розширюються міжнародні потоки капіталу, робочої сили, даних; зростає кількість глобальних виробничих ланцюгів; більш відчутною стає спеціалізація у міжнародному розподілі праці; інтенсифікується регіоналізм. Ці процеси супроводжуються диверсифікацією підходів до регулювання міжнародних економічних відносин, прагненням суверенних суб’єктів поширити власні стандарти та цінності, намаганням сповідувати унілатеральний підхід у сферах домінування національних інтересів, розширенням виключної компетенції інтеграційних об'єднань. Разом зі зростанням кількості міжнародних організацій та альянсів, похідних від суверенних суб’єктів, на міжнародній арені утверджуються транснаціональні корпорації, асоціації виробників, об’єднання споживачів, які, незважаючи на відсутність міжнародної правосуб’єктності, беруть участь в ухваленні рішень.

Регіоналізм, спеціалізація та розширення кола акторів у сфері формування міжнародних стандартів поглибили фрагментацію міжнародного права. Кількість відособлених правових режимів з власними нормами та системами врегулювання спорів помітно зростає. Це актуалізує проблему гармонізації міжнародного економічного права та міжнародного права прав людини шляхом використання інструментів економічної дипломатії, зокрема зовнішньоторговельних угод, 70% яких вже в 2023 році містять клаузулу про права людини. Сучасне міжнародне право, яке виникло після Другої світової війни, від початку позиціонувалося як людино-центричне, хоча досягнення такої людиноцентричності досі залишається на порядку денному. Ініціативи щодо цілей сталого розвитку та їх реалізації, стали рушієм прогресивного розвитку та кодифікації міжнародного права в даній сфері, з-поміж іншого зумовлюючи появу феноменів «сталої глобальної економіки», «сталої торгівлі», «сталих інвестицій», які потребують всеохоплюючого наукового аналізу.

Для України, питання впливу економічної дипломатії на систему прав людини, набуває значення не лише як для держави з перехідною економікою, але і як для держави, що протистоїть агресії рф. Вагоме місце в дисертаційному дослідженні відведено оцінці ефективності впровадження Україною окремих інструментів економічної дипломатії для послаблення потуги росії продовжувати збройний конфлікт. У той же час забезпечення оптимальної кореляції між стабільним функціонуванням національної економіки та благополуччям населення, тісно пов'язаним з високими соціальними гарантіями, залишається викликом як у воєнний, так і в мирний час.

Аналіз впливу на систему прав людини, як напрям наукових досліджень в Україні є розвиненим недостатньо, що створює попит на теоретичне обґрунтування політичних та економічних рішень. Відтак, актуальність даного дослідження визначається, як національними інтересами, так і необхідністю всеохоплююче проаналізувати світову тенденцію до узгодження економічних та соціальних вигод.

**Теоретичну основу дослідження** становлять праці переважно іноземних вчених. Політико-правовим вивченням права як юридичного закріплення політичних рішень у сфері торгівлі займалися такі науковці, як С. Ааронсон, І. Замфір, К. Аподака, Г. Фабрі та інші. Ідеї щодо впливу економічної дипломатії на систему прав людини були розвинені в працях таких юристів, як А. Алеманно, Т. Дуонг, Г. Загель, С. Джозеф, С.Афесоргбор, Д.Зіровчіч, М.Окано-Хейдманс. Фундаментальними для дисертаційного дослідження стали також роботи вітчизняних вчених - О. Шарова, К. Фліссака, Н. Мельниченко, О. Шпакович, адже вони розкривають концепцію економічної дипломатії як такої, в тому числі через призму її історичного розвитку та організаційної структури. Чималий внесок у вивчення аспектів, пов'язаних з правами людини, в зовнішньоторговельних угодах України зробили дослідження О. Омельченка, І. Гужви, І. Скваршевського, К. Смірнової, О. Святун. У той же час, у зв'язку з непроведенням оцінки впливу на права людини міжнародних договорів України у сфері зовнішньої торгівлі та інвестицій, епізодичною та неповною оцінкою

ефективності використання інших інструментів економічної дипломатії, незначною залишається кількість вітчизняних доктринальних джерел та наукове вивчення предмету цього дослідження в цілому.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертацію виконано на кафедрі міжнародного права Навчально-наукового інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Тема дисертаційного дослідження відповідає пріоритетним напрямам Стратегії зовнішньополітичної діяльності України, затвердженої 27 серпня 2021 року Указом Президента України №448/2021. Дисертаційне дослідження виконано в межах наукових тем Навчально-наукового Інституту міжнародних відносин 9БФ048-02 «Стратегія протистояння геополітичним викликам і загрозам національній безпеці України в умовах становлення нового світопорядку», №19БФ048-01 «Міжнародно-правові та соціальні механізми протидії сепаратизму в Україні», №16БФ048-01 «Асоціація як новий формат відносин України з Європейським Союзом: політичний, правовий, економічний та інформаційний аспекти», які є складовими комплексної наукової програми Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

**Мета і завдання дослідження**

Метою дослідження є аналіз основних чинників та інструментів впливу економічної дипломатії на розвиток системи прав людини як у мирний, так і у воєнний час. Для реалізації даної мети автором поставлено наступні **завдання:**

1. Розкрити сутність та основні підходи до правового тлумачення категорії «економічна дипломатія».
2. Прослідкувати генезу економічної дипломатії, її вплив на міжнародне право на різних етапах історичного розвитку, зокрема в добу глобальної економічної фрагментації.
3. Окреслити основні міжнародно-правові стандарти регулювання зовнішньоекономічної діяльності держав.

4. Порівняти національні стратегії управління економічної дипломатії та виявити вплив існуючих організаційних моделей на забезпечення прав людини.
5. Розглянути ключові інструменти економічної дипломатії та проаналізувати наслідки їхнього використання.
6. Надати оцінку ефективності застосування Україною окремих інструментів економічної дипломатії, як у мирний, так і у воєнний час.
7. Охарактеризувати роль багатосторонньої економічної дипломатії в прогресивному розвитку міжнародного права прав людини.
8. Дослідити значення договорів системи СОТ для правозахисної сфери.
9. Обгрунтувати роль Органу вирішення спорів (далі - ОВС) СОТ у гуманізації міжнародного торговельного права.

**Об'єктом дослідження** є міжнародні відносини, що виникають між суб'єктами міжнародного права з приводу обмежених предметом дослідження матеріальних і нематеріальних благ (права людини, сталий розвиток, продовольча безпека, протидія агресії).

**Предметом** дослідження є міжнародні економічні відносини, що мають міждержавний характер, а також національна й іноземна доктрина міжнародного економічного та міжнародного права прав людини.

**Методологічна основа дослідження пояснюється специфікою мети та поставлених завдань дослідження:**

Дослідження проводиться в парадигмі прагматичного підходу у поєднанні з економічним аналізом права (*з англ*. economic analysis of law (EAL), що на сьогодні є перспективною і достатньо розробленою на Заході методологією (наприклад, *R.A. Posner (2003), Law, Pragmatism, and Democracy, D. Ostas (2008), Postmodern economic analysis of law: Extending the pragmatic visions of Richard A. Posner*). Дисертаційне дослідження є трансдисциплінарним та має на меті запропонувати підходи до вирішення існуючих проблем у сфері захисту прав людини, використовуючи методологічний інструментарій міжнародного права, економіки та теорії міжнародних відносин.

У роботі використано комплекс загальнонаукових та спеціально-наукових **методів дослідження**: *історичний метод* – при дослідженні генези економічної дипломатії, а також обставин появи та закріплення клаузули про права людини в торговельних угодах; *порівняльний метод* – при зіставленні ефективності моделей організації національних дипломатичних систем, аналізі впливу міжнародних договорів у досліджуваній сфері на розвинені держави та ті, що розвиваються, співставленні варіантів виходу з кризи ОВС СОТ, при оцінці ефективності окремих інструментів економічної дипломатії; *герменевтичний метод* – при дослідженні норм міжнародних договорів, рішень міжнародних та регіональних організацій, доповідей груп експертів СОТ, національних нормативно-правових актів та їх реалізації; *системний метод* – при встановленні місця положень, що гарантують повагу до прав людини, серед інших положень торговельних угод, а також при дослідженні окремих аспектів фрагментації міжнародного права; *метод прогнозування і моделювання* – для розробки механізму адаптації міжнародного досвіду гармонізації досліджуваних правових режимів на національному рівні.

На початковому, емпіричному рівні, дослідження, для збору та первинної обробки фактів було використано також *загальнологічні методи*: аналіз, синтез, індукцію, дедукцію, узагальнення та абстрагування.

**Наукова новизна та інноваційність одержаних результатів**

Дисертація є одним з *перших* в українській юридичній доктрині дослідженням впливу і взаємодії багатосторонньої економічної дипломатії, міжнародного торговельного права та системи прав людини з подальшим аналізом наслідків цих процесів на формування і розвиток національного права як у мирний, так і у воєнний час. У роботі *вперше:*

- охарактеризовано ex ante і ex post механізми, які дозволяють підвищити ефективність дотримання прав людини, використовуючи потенціал та регуляторну систему, створену для виконання положень торговельних угод, мінімізувавши згубний вплив інших інструментів

економічної дипломатії, зокрема, санкцій та міжнародної заборгованості;

- сформовано рекомендації щодо організаційного, інституційного та методологічного забезпечення оцінки впливу економічних інструментів на розвиток системи прав людини в Україні, оскільки відповіді на офіційні запити до державних органів засвідчили існування колізій у даній сфері, а отже, наявності конкретного запиту стейкхолдерів;
- запропоновано суттєві зміни до нормативно-правових актів, які складають юридичну основу державної політики заохочення та стимулювання іноземних інвестицій з метою приведення їх у відповідність до міжнародних зобов'язань щодо сталого інвестування та торгівлі;
- розроблено методологію вивчення впливу економічної дипломатії на розвиток системи прав людини як окремої навчальної дисципліни для студентів-магістрів спеціальності «Міжнародне право» та «Міжнародні економічні відносини» (Додаток З).

Автором було *удосконалено* та доповнено:

- підхід до подолання негативних та збільшення позитивних наслідків фрагментації міжнародного права;
- алгоритм використання економічних інструментів, зокрема, санкцій для послаблення потенціалу вчинення міжнародних злочинів державою-агресором у ході збройного конфлікту;
- способи аналізу типів та дієвості клаузул про права людини в зовнішньоторговельних угодах (далі - ЗТУ) та міжнародних інвестиційних угодах.

*Подальший розвиток* було надано:

- окресленню ролі економічної дипломатії та міжнародного торговельного права у захисті окремих прав та свобод людини;

- положенням щодо попередньої експертизи нормативно-правових актів, пов’язаних із веденням економічної дипломатії України;
- спростуванню низку існуючих наукових гіпотез, в тому числі щодо «приватизації» національних дипломатичних систем, недемократичності й загальної кризи системи права СОТ.

**Особистий внесок здобувача.** Дисертаційне дослідження виконане здобувачем особисто, усі результати роботи, сформульовані висновки, положення й рекомендації обґрунтовано на основі особистих досліджень автора. При використанні праць інших науковців та їх цитування з метою доведення окремих положень дослідження, були зроблені належні посилання. У ході написання дисертації дотримувалися відповідні положення Етичного Кодексу Київського національного університету імені Тараса Шевченка та було враховано всі етичні питання та наслідки, пов’язані з академічним дослідженням.

**Значення отриманих результатів.** Теоретичні результати дослідження можуть бути використані у закладах вищої освіти в ході викладання навчальних курсів «Міжнародне економічне право», «Право СОТ», «Міжнародне право прав людини», «Міжнародне публічне право», «Міжнародний судовий процес», «Міжнародні економічні відносини», «Зовнішня політика України», «Економічна дипломатія», а також при підготовці підручників, навчальних посібників, робочих навчальних програм та методичних рекомендацій для студентів вищих юридичних та економічних навчальних закладів. На основі дисертаційного дослідження автором було розроблено робочу навчальну програму спецкурсу «Економічна дипломатія та розвиток системи прав людини». Крім того, практичне значення результатів дисертації полягає в можливості їх використання Верховною Радою України при розробці змін та доповнень до національного законодавства, Міністерством закордонних справ України задля вдосконалення економічного державного управління за кордоном, Міністерством юстиції України в ході здійснення оцінки впливу міжнародних

договорів на систему прав людини, Міністерством економіки України під час проведення торговельних переговорів.

**Апробація результатів дисертації.** Дослідження обговорювалося на засіданні кафедри міжнародного права Навчально-наукового Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Основні положення дисертаційної роботи оприлюднені у виступах і публікаціях. Зокрема: Міжнародна науково-теоретична конференція студентів, аспірантів і молодих вчених «Шевченківська весна», Міжнародна науково-теоретична конференція молодих вчених «Актуальні проблеми міжнародних відносин», Міжнародна наукова конференція «Нові підходи та актуальні дослідження в юридичній науці» ((Рига, Латвія, 3-4 листопада 2022 року), Міжнародна науково-практична конференція «Актуальні питання економіки, фінансів, обліку і права: теорія і практика». Полтава. 17 лютого 2022 року (повний перелік міститься вище).

**Публікації.** За результатами дослідження опубліковано 10 наукових статей у наукових виданнях України та іноземних виданнях (три з них - у періодичних наукових виданнях держави, яка входить до Організації економічного співробітництва та розвитку та Європейського Союзу), а також 17 тез доповідей на наукових конференціях щодо теми дослідження.

**Структура дисертації** відповідає меті та поставленим завданням дослідження, що обумовлені логікою наукового пошуку. Робота складається з переліку умовних скорочень, вступу, трьох розділів, які містять дев’ять підрозділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг дисертації становить 194 сторінки, з яких обсяг основного тексту становить 156 сторінки. Список використаних джерел складається з 226 найменувань, розміщений на 27 сторінках. Наприкінці дисертації містяться Додатки А-Ж.

# РОЗДІЛ 1
# ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВИХ ВІДНОСИН

## 1.1.Основні підходи до правового тлумачення категорії «економічна дипломатія»

Поняття економічної дипломатії як одного із вимірів діяльності держав та інших суб'єктів міжнародних відносин на світовій арені (в англомовних джерелах подеколи зустрічається поняття «economic dimension of diplomacy») не має універсального визначення в академічному та професійному дискурсі. Варіативність змісту, передусім, можна пояснити різноманітністю національних стратегій регулювання такої діяльності. Окрім того, варто враховувати рівні економічної дипломатії, інструменти, якими вона послуговується, та мету, яку має досягти. Врешті, економічна дипломатія є одним із найбільш динамічних різновидів дипломатії, тому з моменту виникнення у формі перших торговельних обмінів до сучасного етапу глобальної економічної фрагментації її розуміння значно розширилося й ускладнилося.

Дослідник Юджин Матос де Лара наголошує, що на сьогодні серед науковців, попри активізацію інтересу до вивчення феномену економічної дипломатії, досі не існує єдиної думки щодо її визначення. Юрист виокремлює серед існуючих тлумачень ті, які вбачають в економічній дипломатії політичну практику, поведінковий аспект, інституційну структуру, реалізацію політичних цілей та результати роботи з фінансовими й комерційними інтересами держави чи бізнесу. Намагаючись синтезувати надані визначення, де Лара стверджує, що економічну дипломатію можна визначити як набір методів і процесів, пов'язаних з транскордонною економічною діяльністю (експорт, імпорт, кредитування, інвестиції, міграція, допомога з розвитку), яку ведуть державні та недержавні суб'єкти з використанням політичного впливу для сприяння торгівлі та інвестиціям [1].

Частково погоджуючись з де Ларою, слід зазначити, що в доктрині можна прослідкувати два основні підходи до визначення економічної дипломатії. Для прихильників першого з них, який розробляється, переважно, у США, Франції та Японії, незалежно від трансформацій міжнародної системи впродовж останніх десятиліть, її природа залишається незмінною і продовжує задаватися основними суб'єктами – державами. При цьому визнається центральне місце економіки в міждержавних відносинах, однак при розгляді сутності економічної дипломатії говорять вже не про «економізацію» політики чи «політизацію» економіки, а про управління суспільними процесами, в тому числі щодо розвитку людського потенціалу та вирішення соціальних проблем [2, с. 59].

Дослідниця Марі-Крістін Кесслер визначає економічну дипломатію як здійснення державним органом торговельної та фінансової політики, покликаної забезпечити економічне процвітання країни за рахунок реалізації інтересів її компаній, соціально-професійних груп та громадян [3]. Пов'язаним із цією дефініцією, зосередженою на економічній мобілізації держави та її адміністрацій, є визначення Гая Каррона де ла Кар'єра, колишнього директора Французького центру зовнішньої торгівлі: «Економічна дипломатія – це досягнення економічних цілей за допомогою дипломатичних засобів, незалежно від того, чи використовуються при цьому економічні інструменти». Варто зазначити, що зі свого боку, класична дипломатія може застосовувати економічні важелі (санкції, ембарго) для досягнення політичних та військових цілей, що також, на думку дослідника Олександра Шарова, можна вважати економічною дипломатією [4, с. 48].

До міжнародних суб'єктів, що здійснюють економічну дипломатію, крім держав, окремі прихильники першого підходу, зокрема політолог Гійом Девін, намагаються зарахувати транснаціональні компанії. Однак, це лише підживлює вже досить тривалу дискусію про міжнародну правосуб'єктність останніх. У найбільш лаконічному викладі проблема зводиться до відсутності єдиного нормативного визначення поняття ТНК та уніфікованого на міжнародному рівні правового регулювання діяльності таких компаній [5, с. 242]. Тим не менше на

сьогодні саме баланс влади між ними та державами визначає умови виробництва на глобальному рівні і впливає на міжнародний розподіл праці.

Більшість прихильників першого підходу, визнаючи сучасні реалії, наполягають, що економічна дипломатія - це поле взаємодії переважно між державами. При цьому незважаючи на юридичну рівність суб'єктів міжнародного права, досягти максимальних результатів від провадження такої діяльності можуть лише ті з них, які мають засоби нав'язати свої інтереси іншим. Таким чином, лібералізація міжнародної економіки перетворюється на дифузію сили щодо інших держав. І хоча ринок має свою логіку розвитку, він не бере участі у визначенні рамок міжнародної системи, яка залишається контрольованою суверенними суб'єктами.

Відповідно до першого підходу призначення економічної дипломатії – бути засобом узгодження умов економічного порядку, пов'язаного з ризиком виникнення конфліктів між державами. Проблема ж полягає в тому, що в міжнародній системі немає єдиного центру влади, а отже, і об'єднаного місця для координації інтересів. Однак остання є можливою, оскільки держави розробляють, згідно з визначенням дослідника Стівена Краснера, сукупність принципів, стандартів, правил та рішень, які створюють рамки для їхніх відносин і приймаються всіма, у кожній із сфер, де вони взаємодіють економічно (торгівля, міжнародні валютні відносини, кредити та допомога з розвитку тощо) [2, с. 61]. У цих умовах пошук компромісу між державами для встановлення таких принципів та правил є самою основою для функціонування міжнародної системи, залишаючи чільне місце для економічної дипломатії.

Прихильниками першого підходу також підкреслюється роль міжнародних економічних інституцій, таких як СОТ та її Орган з вирішення спорів, ООН та її спеціалізовані установи, МВФ та МБРР, що здійснюють регулювання міжнародної торгівлі та валютної системи, визначають заходи профілактики фінансових ризиків, прагнуть до створення умов для сталого розвитку світового співтовариства.

Другий підхід до визначення економічної дипломатії з'явився завдяки дослідниці Сьюзен Стрендж. Відповідно до даного підходу здатність держав визначати правила глобальної економічної гри все більше послаблюється у зв'язку зі зростанням впливу транснаціональних компаній. У свою чергу це не свідчить про фактичне зменшення правосуб'єктності держав та про перехід до світу без юридичних кордонів, де правила встановлюють транснаціональні корпорації, адже останні самі зберігають залежність від території походження (фінансування, призначення керівників, дослідження та розробки, умови виведення капіталу тощо), підпадаючи під регулювання національними законами (колізійна прив'язка *lex societatis)* і, подекуди, нормами інтеграційних об'єднань [6, с. 7]. Однак, логіка розвитку транснаціональних компаній полягає в тому, що вони мають не лише зберегти, але й примножити свій прибуток, що створює необхідність розширення розміру ринків збуту. На сьогодні це більше, аніж компанії, це – глобальні виробничі ланцюги, і тепер вже держави змагаються за їх проходження по своїй території, що дозволяє забезпечити внутрішній порядок та соціальну згуртованість суспільства. Зі свого боку, транснаціональні компанії також зіштовхуються з посиленим конкурентним середовищем за політичні рішення держав.

Відповідно до другого підходу визначення економічної дипломатії є набагато ширшим. Його можна представити у вигляді трикутника, сторонами якого є сукупність горизонтальних відносин між державами, вертикальних відносин між державами та ТНК та горизонтальних відносин між самими ТНК [3]. Питання державно-приватних (т.зв. вертикальних) відносин - це конкурентоспроможність територій та регуляторний контроль господарської діяльності, що може призвести або до співпраці, або до конфлікту, якщо держава буде занадто регулювати діяльність іноземних компаній. За таких обставин ефективність економічної дипломатії багато в чому визначається імплементацією в національний правовий порядок домовленостей за результатами міжнародних економічних переговорів у вигляді двосторонніх або багатосторонніх договорів.

Визнаючи належну обґрунтованість та релевантність обох підходів, варто зазначити, що вони не суперечать, а доповнюють один одного, розглядаючи одне й те ж явище під різними кутами. При цьому слід підкреслити, що дослідники що першого, що другого підходу солідарні щодо стрижневої ролі міжнародного права як регуляторної основи економічної дипломатії (див. Додаток Б).

Визначення, яке вдало відображає складність, багаторівневість та зміну парадигми, у якій функціонує економічна дипломатія сьогодні, було запропоновано вченими Ніколасом Байном та Стівеном Вулкоком. Дослідники розкривають сутність даного різновиду зовнішньополітичної діяльності держави через проблеми, які він покликаний регулювати:

- стимулювання торгівлі, особливо експорту, а також виправлення хронічного торговельного дефіциту та управління багатосторонніми торговельними переговорами;
- сприяння інвестиціям, як з точки зору залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), так і підтримки розширення зовнішніх інвестицій країни;
- просування туризму;
- управління міграційними потоками та залучення кваліфікованих кадрів;
- розвиток науки та технологій для встановлення міцних зв'язків з провідними інноваційними центрами;
- визначення регулювання в таких питаннях, як безпека, природні ресурси (вода, клімат), енергетика, торгівля, зростання, міграція, інвестиції;
- управління допомогою для розвитку;
- просування іміджу країни [7].

Відповідно, сутність економічної дипломатії можна представити у вигляді «3 Б»: багатопрофільність, багатоакторність, багаторівневість.

Щодо першої характеристики, дослідниця Маайке Окано-Хейдманс підкреслює той факт, що економічна дипломатія не повинна обмежуватися ні економікою, ні дипломатією, передбачаючи широке трактування з

урахуванням низки наукових дисциплін - міжнародних відносин, міжнародної економіки та фінансів, міжнародного права, політології та дипломатії [8, с. 554].

Що стосується багатоакторності, то економічна дипломатія вже не є виключною діяльністю держав. Перша спроба реконцептуалізувати економічну дипломатію, щоб відобразити зростаючу взаємодію суверенних та недержавних суб'єктів належить Браяну Хоккінгу, який розробив концепцію каталітичної дипломатії [9, с. 24]. Каталітична дипломатія – це діяльність держав, у ході якої цілі досягаються шляхом відмови держав покладатися виключно на власні ресурси, та, натомість, прагненням стати домінуючим елементом в коаліціях інших держав, транснаціональних корпорацій і груп приватного сектора, зберігаючи при цьому свою ідентичність і власні цілі [10, с. 460]. Концепція каталітичної дипломатії відповідає складності сучасних контактів на міжнародній арені, яка вимагає злагодженої та гнучкої комбінації між трекінговою дипломатією (офіційні канали), неофіційними каналами за участю недержавних акторів, НУО, науковців та неформальними ініціативами на рівні суспільства.

Нарешті, багаторівневість пояснюється розгортанням економічної дипломатії одночасно на міжнародному, регіональному, національному та субнаціональному рівнях, включаючи парадипломатію, передбачаючи координацію та функціонування взаємозв'язків між різними рівнями. З іншого боку, кидається виклик традиційному погляду на дихотомію зовнішнього та внутрішнього рівнів із жорстким розділенням між внутрішньою політикою та зовнішньою діяльністю. Провідну роль на сьогодні в економічних відносинах продовжує відігравати двостороння дипломатія. Вона включає торговельні договори, угоди про інвестиції, зайнятість чи уникнення подвійного оподаткування, а також ряд формальних та неофіційних економічних контактів між двома країнами.

Аналізуючи сутність поняття «економічна дипломатія», дослідники Раймонд Санер і Ліча Їу (Yiu) називають цей термін парасольковим, оскільки

він охоплює всі заходи держави щодо захисту та просування власних економічних інтересів у міжнародному середовищі та може бути розділений на власне економічну та комерційну дипломатію (див. Додаток В) [11, с. 14]. Від початку організації суспільства у політичні утворення саме комерційна дипломатія, практичний метод узгодження умов торгівлі на міжнародному рівні, стала першою формою зовнішніх зносин. На сучасному етапі можна помітити тенденцію, відповідно до якої держави, що не володіють достатньою економічною та політичною могутністю, для здійснення впливу на глобальне управління, використовують, переважно, комерційну дипломатію. Ще в 1980 році історик Алан Джеймс зазначив, що посольства держав, які розвиваються, спрямовували значну частину своєї діяльності на просування торгівлі. З цього часу емпіричні дослідження доводять, що дипломатична діяльність має великий вплив на комерційні відносини між країнами, тому справедливим є твердження «торгівля йде за прапором». Втім, у політично зрілих та економічно розвинених державах обом компонентам - економічній та комерційній дипломатії - приділяється співмірна увага [12, с. 7].

Комерційна дипломатія включає діяльність дипломатичних представництв і консульських установ з просування бізнесу та фінансового сектору держави для досягнення економічного розвитку відповідно до загальнонаціональних цілей. Враховуючи той факт, що вільна торгівля на сьогодні перетворюється на «сталу» торгівлю, серед таких цілей все частіше починає фігурувати поширення власних цінностей. Стала торгівля – це такий обмін товарами та послугами, який поряд зі створенням економічної цінності, дозволяє отримати соціальні та екологічні вигоди, зокрема шляхом сприяння збереженню та повторному використанню екологічних ресурсів, зменшення нерівності та скорочення бідності [13]. Використання торговельних угод для захисту та просування прав людини є вдалою ілюстрацією сучасних реалій.

Комерційна дипломатія включає заохочення іноземних інвестицій (в обох напрямках) та пожвавлення торговельних відносин через укладення міжнародних договорів, збір інформації про експортні можливості чи сприятливі умови для інвестицій, а також організацію відвідувань іноземної держави національними бізнес-делегаціями. Саме така діяльність, на думку дослідника Ральфа Фелтама, відрізняє комерційну дипломатію від економічної (див. Додаток В). Комерційні дипломати, як правило, є державними службовцями, але можуть бути також представниками торговельних палат та асоціацій виробників як експерти чи радники з економічної ситуації. Вони надають підтримку у вирішенні таких практичних завдань, як-от: супровід переговорних процесів і укладення угод, захист інтересів національних підприємств у рамках антидемпінгових процедур, розв'язання проблеми доступу на ринки (отримання дозволів та ліцензій), розв'язання торговельних спорів, участь у міжнародних конкурсних торгах, інвестиційних конкурсах, аукціонах з приватизації іноземних підприємств та об'єктів, ретельне опрацювання й підготовку конкурсної документації, участь у форумах тощо [14].

Розглядаючи термін «комерційна дипломатія» варто зазначити, що деякі вчені відмежовують його від українського відповідника «торговельна дипломатія». Зокрема, дослідники Майкл Костецький та Олів'є Нарай наполягають на тому, що комерція охоплює більше коло відносин, аніж торгівля, в тому числі заходи, пов'язані з інвестиціями, туризмом та інтелектуальною власністю [15, с. 23]. Визнаючи наявність лінгвістичних особливостей, в даному дослідженні, однак, терміни вживаються як синонімічні.

Для дослідника Александра Мерсьє концепція комерційної дипломатії знаходиться на двох рівнях. У широкому розумінні як частина економічної дипломатії, пов'язана з питаннями укладення торговельних договорів та їх реалізації. У вузькому розумінні визначення комерційної дипломатії фокусується на підтримці торгівлі та інвестицій. Відтак, торговельна

дипломатія постає як інструмент сприяння внутрішнім і зовнішнім інвестиціям, а також експорту, і передбачає пошук конкурентних переваг у світовій економіці за допомогою дипломатичних ділових мереж [16, с. 374].

Визначаючи економічну дипломатію як діяльність держави, що полягає в стратегічному використанні позитивних і негативних економічних санкцій, таких як торговельне ембарго, а також преференційних договорів, допомоги з розвитку та технічної допомоги, щоб схилити контрагентів до співпраці, історик Девід Болдуїн розкриває сутність саме комерційної її складової. Він наполягає на розрізненні світового економічного і політичного порядку денного, при цьому підкреслюючи, що комерційна дипломатія не є окремим явищем і тому включає ті ж інструменти та суб'єктів, що й класична дипломатія [8, с. 553].

Що стосується двох описаних вище підходів до розуміння економічної дипломатії як парасолькової категорії, варто підкреслити, що вони актуальні і для комерційної дипломатії. Події в міжнародних торговельних відносинах, такі як зростання кількості регіональних торгових організацій, створення СОТ, розширення порядку денного торгових переговорів для включення нових питань, таких як безпека транзакцій в Інтернеті чи права жінок, підкреслюють необхідність визнання та розуміння нових суб'єктів, нових тем та нових форумів для ведення економічної дипломатії, та вказують на актуальність виходу за рамки традиційної концепції. Такий підхід можна зустріти у працях Брайана Хокінга та Гаррі Макгуайра, Тоні Херона чи Джеффа Пігмана. У той же час окремі дослідники торговельної дипломатії, такі як Джерард Керзон та Роберт Худек, наполягають на провідній ролі держав та надають приклади розрахунків владної дипломатії в Генеральній угоді про тарифи та торгівлю (ГАТТ). Це не дивно, враховуючи міжурядовий характер режимів ГАТТ / СОТ [17, с. 1221].

Окремої уваги до розуміння сутності економічної дипломатії заслуговує підхід Ерл Ентоні Вейна, посла США у Мексиці та Аргентині, головного помічника державного секретаря з економічних та бізнес-справ.

Він наголошує, що на сьогодні економічна дипломатія перетворилася на економічне державне управління, яке виходить за межі, як операцій з купівлі-продажу товарів або послуг, так і заохочення й підтримки інвестицій. До такого управління, на думку Вейна належить також:

- використання економічних санкцій для покарання або стримування «поганих» акторів у світі (від тих, хто фінансує тероризм, до корумпованих чиновників і міжнародних злочинців),

- мобілізація міжнародної допомоги з розвитку та сприяння зростанню держав, уражених збройними конфліктами або стихійними лихами,

- розробка та забезпечення дотримання міжнародних правил та стандартів не лише у сфері торгівлі, іноземних інвестицій або руху капіталу, але й щодо боротьби з корупцією, контрабанди товарів та паралельного імпорту.

Для того, щоб продемонструвати відмінність між економічним державним управлінням та економічною дипломатією Вейн наводить приклад США, де перша категорія сприяє формуванню політики (зокрема, які держави можуть претендувати на допомогу з розвитку, на яку суму та за яких умов), а друга - займається ефективною реалізацією згаданої політики шляхом укладання угод, ведення переговорів, створення міжнародних коаліцій/організацій, використання інших інструментів. Окрім того, для економічного державного управління характерна взаємодія низки органів влади, компетентних у найрізноманітніших сферах: від торгівлі та фінансів до національної безпеки, розвідки й правоохоронної діяльності [18].

Варто погодитися з Ерлом Ентоні Вейном, що країні для процвітання та безпеки необхідне належно розроблене та вміло реалізоване економічне державне управління. Для цього слід забезпечити ефективну повсякденну економічну дипломатію з боку офіцерів дипломатичної служби.

На сьогодні економічна дипломатія, пройшовши тривалий шлях розвитку, охоплює значно ширше коло питань, аніж торгівля та інвестиції (останні входять до її різновиду – комерційної дипломатії). Економічна

дипломатія все більше підпадає під категорію міжнародний економічний режим, розроблену в працях британських дослідників Берриджа та Джеймса [19, с. 206]. Вона перетворюється на спеціалізовану діяльність суб'єктів міжнародних правовідносин з розробки та впровадження на регіональному та глобальному рівні економічних стандартів, включаючи використання економічних ресурсів у якості винагороди або покарання (наприклад, допомога з розвитку та/або економічні санкції) для досягнення певної зовнішньополітичної мети. Цілі економічної дипломатії теж зазнали суттєвих модифікацій: від традиційної підтримки національних виробників та експортерів і гарантування економічної безпеки держави до сприяння реалізації заходів щодо сталого розвитку і заохочення захисту прав людини.

### 1.2. Генеза економічної дипломатії

Розвиток економічної дипломатії можна умовно розділити на три етапи:

- перший етап - дипломатія, яка опікується економікою, захищаючи інтереси тих, хто займається торгівлею за кордоном;

- другий етап - дипломатія, яка обслуговує економіку, спочатку забезпечуючи дотримання гарантій свободи торговельних шляхів, потім відкриття ринків збуту, створення колоній і зон впливу шляхом укладення міжнародних договорів та активної підтримки національних виробників;

- третій етап - дипломатія, яка послуговується економікою, використовуючи її інструменти для досягнення зовнішньополітичних цілей [20].

Торговельне право є однією з найстаріших галузей міжнародного права. Найдавніші свідчення щодо комерційних обмінів датуються 1460-1220 рр. до н.е. Це Архів Амарни, глиняні таблички епохи Середнього Єгипту. Такі обміни були, переважно, двосторонніми, а для їх регулювання використовували звичаї, що уособлювали сталість правил ведення торгівлі товарами та виступали своєрідними гарантіями стабільності, зокрема, виплати данини. Міжнародні договори в цей час укладалися лише з обмеженого кола питань (мирні, торговельні, союзні), оскільки, незважаючи на сакральний характер, вважалося,

що їхні положення легко можуть бути замінені новими. Окремі комерційні відносини регулювалися нормами внутрішнього права, наприклад, правовий статус іноземних представників і купців та їх майна, правила ведення торгівлі. Функції дипломатів та торговців тісно переплітalися, адже полягали у веденні переговорів та захисті інтересів. Відтак, у низці регіонів, зокрема на Близькому Сході, у даний період недоторканими спочатку вважалися торговельні каравани, і лише згодом цей принцип поширився на іноземних представників. Цікаво, що в «Артхашастрі», давньоіндійському політичному та економічному трактаті Каутильї, з цього приводу міститься норма, відповідно до якої навіть особі з найнижчої касти, на яку було покладено дипломатичну місію, заборонено завдавати шкоду чи смерть [21, с. 110].

В епоху Античності розвиток економічної дипломатії визначався зовнішньою політикою Стародавньої Греції та Стародавнього Риму, значний вплив на яку мали географічне розташування та пошук нових ринків збуту. У цей час відбувався широкий обмін послами та укладалася значна кількість союзних договорів. Функції ведення зовнішньої політики, арбітражу, нагляду за дотриманням міжнародних звичаїв щодо правового статусу іноземців та закордонних делегацій, визнання нейтралітету, забезпечення ведення торгівлі у Греції були покладені спочатку на оракулів (жерців), а згодом – на проксенів (посередників), а в Римі – на колегію феціалів (служителів культу). Серед найбільш привілейованих категорій іноземців були дипломатичні представники та торговельні агенти, на яких поширювався принцип недоторканості.

У Стародавній Греції зародилися прототипи сучасних міжнародних організацій – сіммахії (військово-політичні об’єднання, що передбачали з-поміж іншого й досягнення економічних цілей) та амфіктіонії (релігійні союзи для зміцнення стратегічних зв’язків). Серед основних принципів здійснення міждержавних відносин фігурували гласність переговорного процесу та священність укладених договорів. Останній був зафіксований у праві «святості посольства та договорів» (jus et sacra legationis), згадку про яке зустрічаємо в

трактатах давньоримського мислителя Цицерона «Про державу» та «Про обов'язки» [18].

Встановленню дипломатичних та економічних відносин в епоху Середньовіччя сприяло формування міжнародних торговельних шляхів (шовковий, соляний, бурштиновий), якими здійснювався обмін товарами, релігійними предметами, об'єктами мистецтва та рукописами між державами, розділеними великими відстанями. У цей період спостерігається зростання чисельності міжнародних договорів, предметом регулювання яких виступає вільна торгівля, розв'язання спорів, правовий статус торговельних представників і купців та привілеї, пов'язані з ним. Зокрема, договір короля Англії Генрі IV із Тевтонським орденом щодо умов торгівлі 1409 р., договір імператора Оттона IV із Венеціанською республікою про володіння морськими просторами в Адріатиці 1209 р., договір між містом Феррара та Ломбардською Лігою і Венецією 1171 р. Окремі міжнародні угоди стосувалися взаємного зменшення мит і податків, гарантування безпеки торгівлі та купців, наприклад договір між королем Данії та Ганзейським союзом 1379 р. Інститут свободи торговельних представників також був закріплений Великою хартією вольностей 1215 р. і «Правилами для послів», прийнятими у Флоренції в 1421 році.

Особливою формою економічної дипломатії у середині XIV століття став Ганзейський союз, об'єднання понад 160 вільних міст, діяльність якого мала на меті заохочення торгівлі, спрощення митних процедур та вирішення спорів у купецьких судах відповідно до принципу ex aequo et bono та існуючих морських кодексів. Вільні міста як самостійні суб'єкти міжнародного права були поширеним явищем у тогочасній Європі. Так, на півночі Італії знаходилися міста-республіки, що управлялися купецьким патриціатом (Болонья, Венеція, Піза), а на півдні Франції (Антиб, Каркассон) – суверенні «консульські» міста, які відіграли провідну роль в регулюванні торговельних відносин [21, с. 65].

Для багатьох держав саме комерційні зв'язки стали першою формою дипломатії та відходу від політики ізоляціонізму. Наприклад, торгові інтереси в

Китаї керували дипломатією Таїланду в XIII столітті та тайськими дипломатичними відносинами з Європою у XVII столітті [19, с. 204]. Для інших торгівля зумовила відкриття нових земель (подорож Васко да Гами до Індії в 1498 р., Христофора Колумба до Америки 1492 р. тощо) і початок епохи колоніалізму.

На початку XVII століття торговельна угода перетворюється на фактор міжнародної безпеки. У своєму трактаті «Новий Кіней», написаному в 1623 році, французький мислитель Емеріке Крюсе стверджує, що купецтво більш ефективне, ніж військо, у захисті політичних і економічних інтересів. Автор пророкує появу міжнародного права та створення міжнародної європейської організації, до якої згодом мають бути долучені держави Азії, Африки та Америки через механізми вільної торгівлі та економічні зв'язки [14]. Цей процес було започатковано 24 жовтня 1648 року, коли європейські держави уклали Вестфальський договір, що визначив домінуючими принципами міжнародних політико-економічних відносин національний суверенітет та недоторканість державних кордонів.

Епоха промислових революцій в Європі призвела до появи управлінь з комерції при зовнішньополітичних відомствах в іноземних державах (Королівство Сардинія – 1850 р., Великобританія – 1856 р.). У цей час стимулювання експорту починає пов'язуватися з самою можливістю подальшого суверенного існування, оскільки без нього держава могла зіштовхнутися з валовим надвиробництвом, що призвело би до бідності, безробіття та втрати управління. Так, бельгійська дипломатія від початку набула переважно економічний вимір, що полягав у безперервному пошуку нових ринків, де можна було б продати надлишки продукції.

50-60-ті рр. XIX ст. позначилися швидким переходом від протекціоністського режиму до вільної торгівлі. Вагомою віхою став Кобден-Шевальєрський договір 1860 р. «Про встановлення вільної торгівлі між Францією та Великобританією», який передбачав, що останнє скасовує всі ввізні мита на імпорт французьких товарів за винятком вина і коньяку. У свою

чергу Франція зобов'язувалася відмінити заборону на ввезення британського текстилю та зменшити мито до рівня 30% на низку інших товарів. У цей період активними учасниками фінансової та промислової експансії у всьому світі стали приватні компанії та банки, зусилля яких підкріплювалися діяльністю дипломатичних та консульських служб [24, с.3].

Наприкінці XIX ст. міжнародна система остаточно перейшла на етап, за характеристиками близький до сучасної глобалізації. На підтвердження даної тези можна навести опис тогочасних подій істориків Роберта Палмера та Джоела Колтона: «Ніколи земля не була настільки економічно уніфікованою, кожен регіон відіграє належну роль у глобальній спеціалізації. Створено справжній світовий ринок. Товари, послуги, гроші, капітал, люди рухаються майже без огляду на національні кордони. Вироби купуються та продаються за єдиними світовими цінами. Наприклад, торговці пшеницею стежать за цінами в Міннеаполісі, Ліверпулі, Буенос-Айресі та Данцигу, які повідомляються телеграфом та кабелем щодня. Вони купують там, де найдешевше, і продають там, де найдорожче. Створюється інтегрований світовий ринок, фінансуються та розбудовуються країни поза Європою. Однак, становище більшості людей залишається надзвичайно вразливим. Регіон змагається проти регіону, а людина проти людини» [25].

В описі міжнародних відносин два століття тому Палмер і Колтон акцентують увагу на кількох аспектах, які актуальні і для сучасного світу – відсутність уніфікованого регуляторного механізму та спільних правил поведінки і активізація економічної дипломатії. Щоб забезпечити таке регулювання та мінімізувати комерційні ризики, наприкінці XIX століття виробники створюють трести й картелі та укладають між собою цінові угоди. Економічні відносини між державами перетворюються на альтернативу збройним конфліктам, відбувається остаточний відхід від політики «економічного націоналізму» та принципу «beggar-thy-neighbour» («розори свого сусіда») [4, с. 116].

На початку XX ст. торгівля перетворюється на інструмент тиску. У 1902 р. Італія, Німеччина та Великобританія здійснили торговельну блокаду портів Венесуели з метою досягти таким чином повернення збитків, завданих під час громадянської війни 1899 – 1902 рр. Подальша тарифікація економічної політики та криза вільної торгівлі загалом стали одним із чинників, що зумовив Першу світову війну. Цікаво, що ослаблення позицій конкурентів і суперників було метою не лише воєнного, але й економічного протистояння. Реагуючи на обвинувачення представників асоціацій торгових палат Англії, канцлер казначейства Реджинальд Маккенна в 1916 р. заявив, що уряд буде надавати будь-яке сприяння і підтримку зовнішній торгівлі держави, яка має здобути першість над Францією та Німеччиною. Тоді ж у міністерстві закордонних справ Англії з'явився відділ торгівлі [26, с. 864].

У 1919 р. створено першу універсальну міжнародну організацію – Лігу Націй. В основу її діяльності було покладено «14 пунктів» американського президента Вудро Вільсона, серед яких заборона укладення таємних договорів та ведення таємної дипломатії, свобода відкритого моря, економічна рівноправність усіх держав та свобода торгівлі. Значну роль у розвитку економічної дипломатії у міжвоєнний час мала праця британського дослідника Джона Кейнса «Економічні наслідки війни», в якій розглядалися проблеми сплати воєнних боргів і репарацій та відновлення міжнародних економічних відносин. Теоретичні напрацювання зумовили рішення Верховної ради Антанти підготувати міжнародну конференцію з метою розв'язання післявоєнних економічних проблем, яка відбулася у Генуї 10 квітня – 20 травня 1922 р. [4, с. 120].

Лідером глобального тарифного перемир'я та тарифної демобілізації у рамках Ліги Націй починаючи з другої половини 1920-х років стала Бельгія. Навіть коли зусилля організації зазнали невдач, а «Крах 29» (стрімке падіння акцій у США) поступився місцем тривалій депресії, держава продовжила виступати за регіональну зону вільної торгівлі, створивши новий напрям економічної дипломатії, поряд із стимулюванням експорту. Спроба

перетворення численних двосторонніх торговельних угод у багатосторонні, засновані на принципах вільної торгівлі, була названа згодом багатосторонньою кодифікованою вільною торгівлею [24, с. 4]. Така орієнтація передбачала, що міжнародні економічні відносини повинні все більше опиратися на загальноприйняті принципи та норми, які взаємно зобов'язують усіх країн-учасниць. Розробка правових норм на універсальному рівні стала невід'ємною частиною міжнародної економічної дипломатії.

У той же час у 1924 році в США Конгрес прийняв так званий закон Роджерса (Закон про дипломатичну службу США) [25], за яким дипломатична і консульська служби були об'єднані в єдину закордонну службу, підпорядковану Держдепартаменту. Справжня мета цього закону полягала в тому, щоб забезпечити більш ефективне сприяння зовнішньоекономічній експансії американських монополій, оскільки міжнародні економічні та політичні відносини США стали нероздільними [27, с. 134].

Після Другої світової війни багатосторонність в економічних відносинах поступово займає провідне місце. У лютому 1946 року на I сесії Економічної і соціальної ради ООН було ухвалено Резолюцію про скликання Конференції з торгівлі і зайнятості для розширення виробництва, міжнародної торгівлі і споживання товарів. Результатом переговорів мало бути створення міжнародної торговельної організації – третьої опори нового економічного порядку поряд з МВФ та МБРР. З цією метою було скликано Конференцію в Гавані, яка розпочалася 21 листопада 1947 р. На ній були присутні 56 держав. У порядку денному фігурували питання структури майбутньої організації, можливих способів регулювання торгівлі, зниження ставок мит, а також проблеми платіжного балансу, боротьба з безробіттям тощо. Найбільш суперечливими виявилися питання регулювання непрямих форм протекціонізму, розробки принципів голосування та ухвалення рішень, відносин з третіми державами. У результаті - 30 країн-учасниць Конференції вважали проект статуту МТО однобоким і запропонували близько 800 поправок, 200 з яких суперечили самій ідеї та цілям організації. Таким чином, передбачаючи систему правил по найму

працівників, норми щодо інвестицій та сфери послуг, а також технічної допомоги, майбутній договір був значним кроком вперед, який більшість держав не були готові зробити.

Ще одна невдала спроба створити повноцінну міжурядову організацію з торговельно-економічного співробітництва датується 1955 р., однак, більше, аніж про врегулювання тарифних питань у 1947 р. міжнародне співтовариство так і не домовилося [28, с. 12]. У той же час, економічна співпраця ставала тіснішою на європейському континенті: створення Організації європейського економічного співробітництва (ОЄЕС), попередниці ОЕСР в 1948 р., започаткування Європейського співтовариства з вугілля та сталі у липні 1952 р., створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) у 1957 р.

Поява власне економічної дипломатії – відносно нещодавня подія, яка датується 80-ми роками XX ст. Зі створенням СОТ у 1995 р. торгівля між державами все більше регулюється міжнародними нормами, які повинні бути узгоджені та імплементовані. Наприкінці XX ст. – на початку XXI ст. також спостерігається збільшення кількості двосторонніх угод про вільну торгівлю між державами, які розширюють мережі регіональних договорів, таких як Північноамериканська угода про вільну торгівлю, Європейський Союз, Спільнота розвитку Південної Африки та Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії, що ускладнює порядок денний та збільшує потребу в торговельній дипломатії.

На даний час міжнародна влада в економічній сфері передається від традиційних структур, таких як МВФ, до неформальних форумів, таких як G20. Правила СОТ поступаються місцем двостороннім угодам, а Орган з вирішення спорів увійшов в стан перманентної кризи участі, що характеризується блокуванням роботи Апеляційного органу. Ці тенденції викликають стурбованість міжнародної спільноти, зокрема Європейського Союзу. Професор Мішель Чанг зазначає, що закінчення багатосторонності є головним викликом для Союзу, який недостатньо виграє від двосторонніх угод. Тим не менше, хоча переговори про лібералізацію багатосторонньої торгівлі опинилися в глухому

куті протягом багатьох років, у системі міжнародної торгівлі СОТ відіграє важливу роль, в тому числі у створенні нових правил та реалізації існуючих норм на практиці [29, с. 14].

На сьогодні економічна дипломатія починає все більше звертати увагу на проблеми розвитку. Останні з'являються в порядках денних спеціалізованих конференцій різного формату, задля встановлення пріоритетів та сприятливих умов для допомоги, ухвалення рішень та проведення подальших переговорів, збільшення ролі міжнародних інституцій у мобілізації та координації донорів, стратегічних партнерів та активізації підприємництва. Об'єднання G7, G20, глобальні конференції ООН та Генеральна Асамблея ООН, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, установи СБ, регіональні банки (Азіатський банк розвитку, Африканський банк розвитку, Міжамериканський банк розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, Спеціальні організації та фонди ООН, USAID, Канадське агентство міжнародного розвитку та інші особливу увагу приділяють ролі економічної дипломатії для сталого розвитку та заохочення поваги до прав людини. Протягом 1950-2000-х років поглиблення торгівлі та іноземні інвестиції сприяли підвищенню доходів на душу населення в багатьох державах, що стимулювало скорочення бідності та формування у зв'язку зі зниженням цін потужного середнього класу зі споживачів у державах з розвинутими економіками - саме того соціального прошарку, який є рушієм в утвердженні демократії, верховенства права та прав людини.

Сучасний етап розвитку економічної дипломатії обумовлений уповільненням темпів глобалізації. Ключовими факторами в даному процесі стали економічна криза 2008 року, пандемія, яка розпочалася в 2019 році, повномасштабне вторгнення росії в Україну в 2022 році. Основною тенденцією сучасного етапу, за оцінкою Світового банку, є глобальна економічна фрагментація - обумовлена політичними чинниками зміна економічної інтеграції, яка керується стратегічними міркуваннями, такими як: національна безпека, посилення автономії через зменшення залежності від іноземних держав чи об'єднань, геополітичне протистояння, стимулювання внутрішнього

виробництва та зайнятості. Вона охоплює економічну взаємодію, зокрема торгівлю, рух капіталу, міграцію працівників, міжнародні платежі та багатостороннє співробітництво для забезпечення сталого розвитку [30]. На думку Сергія Білоцького та Ігоря Забари, на розвиток і характер економічної дипломатії, як і на перспективи міжнародно-правового регулювання, на сучасному етапі також значно вплинуло впровадження комунікаційних технологій. Бурхливий поступ останніх актуалізував необхідність у формуванні договірного й інституційного механізмів регулювання міжнародних економічних відносин, зокрема, задля усунення глобальної «цифрової нерівності» [31, с. 297].

Глобальна економічна фрагментація має подвійний вплив на стан системи прав людини, адже з одного боку сприяє розширенню доступу до освіти та робочих місць всередині держави, однак, через обмеження на транскордонну трудову міграцію може призвести до нехтування дотриманням стандартів з охорони праці, зменшення грошових переказів з-за кордону, а, відтак, падіння рівня життя. Обмеження, які вводяться для потоків капіталу перешкоджають прямим іноземним інвестиціям, які є джерелом поширення технологій, що особливо важливо для країн, які розвиваються, задля забезпечення суспільних благ.

Економічна дипломатія, яка базується на правилах багатосторонньої системи, має адаптовуватися до різкої фрагментації торговельно-економічних відносин. Цей процес нерозривно пов’язаний з прогресивним розвитком та фрагментацією міжнародного права, які враховують існуючий геополітичний баланс сил, де досягнення консенсусу між усіма суб’єктами не завжди можливе. У той же час, слід погодитися з думкою професора Віталія Гутника, що навіть унікальний з юридичної точки зору проєкт Європейського Союзу не існує у відриві від міжнародного права, тому і саме інтеграційне об’єднання, і його члени, повинні дотримуватися у відносинах між собою та з іншими суб’єктами фундаментальних принципів міжнародного права [32, с. 86]. Сучасна економічна дипломатія тяжіє до диференційованого залучення держав та їх

об’єднань до співробітництва залежно від інтересів та прагнення співпрацювати, однак все так само на загальновизнаних нормах міжнародного права.

На сьогодні можна виокремити наступні типи взаємодії з метою зменшення ризиків та нівелювання негативних наслідків глобальної економічної фрагментації:

- багатосторонні ініціативи у сферах спільного інтересу, таких як пом’якшення наслідків зміни клімату, продовольча безпека, реагування на пандемії, боротьба зі злочинністю;
- відкриті та недискримінаційні зусилля у сферах, де інтереси держав не узгоджені належним чином (іноземні інвестиції, торгівля послугами, розв’язання торговельних спорів);
- створення системи запобіжних заходів для пом’якшення глобальних економічних коливань та захисту вразливих категорій населення у сферах, де держави вдаються до унілатеральних дій (субсидії, доступ до ринку, неторговельні обмеження, захист національної валюти тощо).

Сьогодні вдосконалення стандартів регулювання економічної дипломатії вимагає визначення згаданих сфер за потенціалом узгодження та започаткування багатосторонніх ініціатив у вузьких секторах, які би виступили каталізатором подальших процесів зближення та відновлення довіри. Вагомим кроком у даному напрямку став ухвалений за результатами XII Конференції міністрів СОТ (12-17 червня 2022 року) безпрецедентний пакет торговельних домовленостей («Женевський пакет»). Членам СОТ вдалося досягти згоди в таких дискусійних протягом тривалого часу сферах, як субсидії для рибальства, безпека харчових продуктів, часткова відмова від обов’язкового ліцензування вакцин проти COVID-19 та реформа організації. На думку Генеральної директорки СОТ Нгозі Оконджо-Івеала пакет рішень змінить життя людей у всьому світі, сприятиме боротьбі з екологічними проблемами, пожвавленню соціального розвитку й економічної участі [33].

У критичних сферах, де скоординовані дії всіх суб'єктів міжнародного права є неможливими, слід прагнути до імплементації багатосторонніх підходів. Так, еволюція у торгівлі послугами та екологічно чистими товарами має призвести до оновлення відповідних правил СОТ (ГАТТ, ГАТС), поглиблення та розширення регіональних торговельних угод. Подібну схему можна адаптувати також для іноземних інвестицій та регулювання діяльності державних підприємств. Головною умовою в даному процесі є дотримання принципу недискримінації у розробці та впровадженні багатосторонніх ініціатив.

Пріоритетними для економічної дипломатії мають залишатися ті сектори, де держави вдаються до унілатеральних дій. Основне завдання полягає в розробці механізмів, які сприяли би створенню простору для спільного регулювання, забезпечуючи підтримку критичних транскордонних потоків фінансів, товарів і послуг. Мова йде про досягнення домовленостей про запобіжні заходи в контексті ухвалення односторонніх рішень, а саме:

1) узгодження на міжнародному рівні норм щодо діяльності «зелених коридорів» для критично важливих товарів та послуг (продовольства, медичних товарів, енергії), наприклад звільнення закупівель Глобальної продовольчої програми від експортних обмежень;
2) взаємні консультації, покращення обміну інформацією, спільне дослідження альтернатив, які дозволять досягнути національних цілей з меншим негативним впливом на партнерів. Відповідні ініціативи наразі існують для впровадження субсидій, передачі технологій, регулювання потоку даних.
3) інформований міжурядовий діалог, який стимулюватиме розробку міжнародних правил та норм. На сьогодні такий діалог існує у сфері імплементації санкційної політики у зв'язку з агресією російської федерації проти України.

Беручи до уваги глобальну економічну фрагментацію та геополітичну кризу у міждержавних відносинах, роль економічної дипломатії у регулюванні потоків капіталу, товарів, послуг та людей на міжнародному рівні значно

зростає. Окрім того, модифікується підхід до використання інструментів економічної дипломатії, розширюється їхній арсенал, змінюється правова природа.

Результати економічної дипломатії у формі міжнародних договорів чи судових рішень використовуються як каталізатори реформ на національному рівні: законодавство США про громадянські права, зобов'язання В'єтнаму Дой Мой («політика оновлення»), Індія та права інтелектуальної власності, вступ Китаю до СОТ та численні угоди про торгівлю послугами. Економічна дипломатія відіграє полегшувальну роль, впроваджуючи кращі практики, розбудовуючи потенціал, здійснюючи реформи в законодавчих процесах чи активізуючи громадську думку, беручи нові зобов’язання, включаючи реформи в плани розвитку або застосовуючи перехідні стратегії.

Відтак, зародившись у формі перших комерційних обмінів ще у стародавні часи, на сьогодні економічна дипломатія займає чільне місце у міжнародній системі. Її роль зростає, коли прискорення глобалізації (підвищеної міри взаємозалежності суб’єктів міжнародних відносин) супроводжується відсутністю узгоджених правил поведінки. Тоді приватні актори чинять тиск на свої уряди задля посилення власних позицій на світовому ринку. Держави, втягнуті в конкуренцію між собою за глобальні виробничі ланцюги, не мають іншого вибору, аніж сприяти інтересам приватних компаній, оскільки від них також залежить суспільний добробут.

Сьогодні економічну дипломатію можна порівняти за інтенсивністю та масштабом з комерційною дипломатією кінця XIX - початку XX ст., адже сучасне конкурентне міжнародне середовище багато в чому нагадує свого попередника у другій половині XIX ст. Однак, економічна дипломатія тепер відіграє значно більшу роль: вона стає каталізатором внутрішніх реформ у державах-контрагентах, пов’язаних в тому числі і з вирішенням проблем сталого розвитку, розбудовою громадянського суспільства, захисту прав людини й основоположних свобод.

### 1.3. Міжнародно-правове регулювання економічної дипломатії

Найбільш поширений та ефективний метод регулювання економічної дипломатії на універсальному рівні полягає в укладанні багатосторонніх договорів. Своєю метою більшість створених після Другої світової війни міжнародних організацій мають саме уніфікацію правового регулювання у сферах їхньої діяльності. Для реалізації такого завдання міжнародні інституції отримали низку функцій, включаючи правотворчу, виконавчу та навіть (квазі)судову. Діяльність міжнародних організацій позитивно впливає на забезпечення економічного порядку, враховуючи той факт, що міжнародні звичаї, які регулюють економічні відносини, формуються досить повільно.

У 1960-1970-х роках спостерігається масштабне зростання кількості міжнародних договорів у сфері міжнародних економічних відносин. Таке зростання, ймовірно, відобразило прагнення світової спільноти проводити злагоджену діяльність для вирішення різноманітних економічних проблем. До того ж, саме в даний період відбувається масштабна кодифікація міжнародного права. Цей ентузіазм дещо зменшився у 1980-х роках через тенденцію до двостороннього регулювання, неможливість досягти згоди на багатосторонньому рівні щодо подолання наслідків системної економічної кризи 70-х рр. Тим не менш, на сьогодні існує мережа міжнародних економічних норм і економічних режимів, які постійно розширюються. Вони охоплюють, inter alia, цивільну авіацію, судноплавство, автомобільні перевезення, трудові відносини, обмінні операції, кредити, тарифні бар'єри, сільське господарство, експлуатацію морських ресурсів, виробництво та продаж товарів, торговельні марки, інтелектуальну власність, торговельну конкуренцію та вирішення спорів.

Під міжнародними стандартами, які регулюють економічну дипломатію, на противагу дослідниці Андреї Баріос Вілларіал [34, с. 63], вбачаються ті норми та правила, які мають як договірну, так і звичаєву форму, можуть бути створені як суверенними, так і недержавними акторами, та мають вагомий

вплив на формування регіональних і двосторонніх домовленостей, національних законодавств і політик в торговельно-економічній сфері.

Стандарти економічної дипломатії містяться в наступних міжнародно-правових актах:

1) документах ООН, її спеціалізованих установ та структурних підрозділів (рад та комісій галузевого і територіального спрямування);
2) нормативних актах інших міжнародних міжурядових організацій;
3) угодах окремих держав з міжнародними організаціями (наприклад, Рамкова програма партнерства між Урядом України та ООН на 2018-2022 рр., спрямована на забезпечення стратегічного партнерства у найважливіших сферах, що відповідають національним пріоритетам розвитку України, серед яких стале економічне зростання);
4) міждержавних договорах;
5) національних нормативних актах, які регулюють діяльність вітчизняних дипломатичних представництв за кордоном та іноземних дипломатичних представництв на своїй території [22, с. 113-117];

Окремі стандарти дипломатії, в тому числі економічної, містяться в главах VI («Мирне вирішення спорів»), VIII («Регіональні угоди»), IX («Міжнародне економічне і соціальне співробітництво»), X («Економічна і соціальна рада») Статуту ООН. Пункт 3 статті 1 серед цілей діяльності Організації визначає «здійснення міжнародного співробітництва у вирішенні міжнародних проблем економічного, соціального, культурного та гуманітарного характеру». Стаття 55 Статуту закріплює завдання Організації, виконання яких спрямоване на створення умов стабільності і добробуту, необхідних для мирних і дружніх відносин між націями, заснованих на повазі до принципу рівноправності і самовизначення народів. Серед таких завдань - сприяння:

- підвищенню рівня життя, повній зайнятості населення та умовам економічного і соціального прогресу та розвитку;
- вирішенню міжнародних проблем в економічній та соціальній сфері, пов’язаній з охороною здоров’я, і подібних проблем;

- міжнародному співробітництву в сфері культури й освіти.

Стаття 57 регламентує створення на основі міжурядових угод спеціалізованих установ в економічній, соціальній та дотичних сферах. Крім того, згідно з положеннями статті 68 Економічна і соціальна рада ООН може започатковувати комісії у сфері економіки [25].

Важливе місце в регулюванні економічної дипломатії, незважаючи на необов'язковий юридичний характер, належить ухваленим у різні роки резолюціям Генеральної Асамблеї ООН. Наталія Мельниченко (Дерунець) характеризує їх, як такі, що регулюють економічні відносини з позиції: а) надання певним державам технічної допомоги; б) сприяння міжнародній торгівлі країн, що розвиваються; в) розвитку міжнародної торгівлі в цілому та торгівлі окремими видами товарів (сировиною); та г) економічного та соціального розвитку держав в процесі здійснення ними міжнародної торгівлі [21. с. 98].

Так, зокрема, у 1965 р. резолюцією Генеральної Асамблеї «Єднання з метою прогресу» шляхом злуки Розширеної програми технічної допомоги ООН і Спеціального фонду було засновано Програму розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН), яка надає допомогу країнам, що розвиваються [36]. У 1964 р. резолюцією Генеральної Асамблеї ООН було створено Конференцію з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), до головних функцій якої належить сприяння торгівлі між країнами, які перебувають на різних етапах економічного розвитку, організація переговорів про торговельні угоди та узгодження торговельної політики держав-членів [37]. ЮНКТАД була створена як своєрідна противага з боку країн, що розвиваються, системі ГАТТ, яка лобіювала, як вважалося, інтереси розвинених держав. 19 грудня 1961 р. Генеральною Асамблеєю ООН була ухвалена Резолюція A/RES/1710 (XVI), що мала на меті сприяти торгівлі з країнами, що розвиваються, та стимулювати інвестицій до них [38].

Ухвалена 1 травня 1974 р. Резолюцією 3201 (S-VI) Декларація про встановлення нового міжнародного економічного порядку підкреслила

взаємозалежність всіх членів світового співтовариства і необхідність викорінення існуючого між ними дисбалансу, а також сформулювала основні принципи, серед яких: широке співробітництво держав з метою забезпечити процвітання для всіх, повна і ефективна участь на основі рівності у вирішенні світових економічних проблем задля досягнення спільних інтересів усіх держав, право країни самостійно обирати свою економічну й соціальну систему, регулювання й нагляд за діяльністю транснаціональних корпорацій в інтересах приймаючих держав, справедливе й рівноправне співвідношення між цінами на сировину тощо [39].

У контексті економічної дипломатії варто також згадати Декларацію тисячоліття ООН (затверджена Резолюцією Генеральної Асамблеї ООН 55/2 від 8 вересня 2000 р.) [40] та Підсумковий документ «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року» (затверджений 25 вересня 2015 року на Саміті ООН), що є логічним продовженням Декларації на шляху до реалізації досить амбітних 17 цілей та 169 завдань, серед яких: подолання бідності та голоду, розвиток сільського господарства, раціональне використання водних ресурсів, перехід до недорогих, надійних, стійких та сучасних джерел енергії, сприяння сталому економічному зростанню, повній зайнятості та гідній праці для всіх, скорочення нерівності всередині країн, забезпечення стійких моделей споживання та виробництва тощо [41].

Серед найбільш нещодавніх стандартів, які з’явилися попри пандемію та новий виток агресії рф проти України, наслідки якого відчутні для міжнародної економіки в цілому - Резолюція Генеральної Асамблеї ООН № 77/281 «Стимулювання соціальної і солідарної економіки задля сталого розвитку» від 18 квітня 2023 року. Документ є рамковим та містить посилання на інші акти, такі як: Резолюція Міжнародної організації праці про достойну працю, соціальну та солідарну економіку від 10 червня 2022 року, Резолюція Генеральної Асамблеї ООН №70/1 «Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року» від 25 вересня 2015 року, Аддис-Абебська програма дій третьої Міжнародної конференції з фінансування

розвитку від 27 липня 2015 року, Нова програма розвитку міст від 23 грудня 2016 року. На думку авторів Резолюції саме соціальна та солідарна економіка дозволяє забезпечити належний рівень піклування про людину та планету, справедливість і рівність, самоврядування, прозорість, гідну працю, охорону здоров'я, освіту та професійну підготовку, а також сприяє впровадженню практичних методів сталого розвитку, гендерній рівності та розширенню прав жінок, зміцнення спроможності осіб, які перебувають у вразливому становищі, формуванню мереж співпраці на місцевому, національному, регіональному та міжнародному рівнях.

З метою імплементації принципів соціальної і солідарної економіки:

- держави заохочуються розробляти та вводити національні, місцеві й регіональні стратегії, політику та програми з підтримки такої моделі,
- фінансовим установам та банкам розвитку рекомендується підтримувати соціальну та солідарну економіку за допомогою існуючих та нових інструментів і механізмів,
- усім дотичним суб'єктам слід вжити більш ґрунтовних і комплексних заходів реагування на кризи в міжнародних відносинах [42].

У своїй діяльності дипломатичні структури зобов'язані керуватися також основними міжнародними договорами у сфері права зовнішніх зносин:

1) Віденською конвенцією про дипломатичні зносини (1961 р.);
2) Віденською конвенцією про консульські зносини (1963 р.);
3) Конвенцією про спеціальні місії (1969 р.);
4) Віденською конвенцією про представництва держав у їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру (1975 р.).
5) Віденською конвенцією про право міжнародних договорів (1969 р.);

Віденська конвенція про дипломатичні зносини (ратифікована Україною у 1964 р.) містить правові основи для ведення дипломатичної діяльності повноважними представниками держави. Вона закріплює правовий статус дипломатичного представництва та дипломатичних службовців, порядок

акредитації, особливості дипломатичних привілеїв та імунітетів, поділ глав дипломатичних представництв на три класи. Серед функцій дипломатичних представництв, які зазначені в статті 3 Конвенції, містяться ті, що напряму чи опосередковано, пов'язані з веденням економічної дипломатії:

- представлення акредитуючої держави в країні перебування;
- захист в державі перебування інтересів акредитуючої країни і її громадян в межах, що допускаються міжнародним правом;
- ведення переговорів з урядом держави перебування;
- з'ясування всіма законними засобами умов і подій в державі перебування й інформування про них уряду акредитуючої держави;
- заохочення дружніх відносин між акредитуючою державою та державою перебування у розвитку їх взаємовідносин в галузі економіки, культури, науки [43].

Віденська конвенція про консульські зносини (ратифікована Україною у 1989 р.) доповнює Віденську конвенцію про дипломатичні зносини з метою забезпечення ефективного захисту інтересів як держав, так і окремих громадян. У ній визначено порядок функціонування консульств держав, їх права, обов'язки та привілеї [44].

Варто зазначити, що окремі дослідники, аналізуючи і роз'яснюючи положення обох міжнародних договорів, вдаються до їх розрізнення в контексті економічної та комерційної дипломатії. Так, український дослідник Сатов підкреслює, що стаття 3 Віденської конвенції про дипломатичні зносини більше актуальна для економічної дипломатії, оскільки закріплює сприяння саме економічним відносинам. У той же час стаття 5 Віденської конвенції про консульські зносини посилається на сприяння торговельним відносинам. Втім, спрощено різниця між послом та консулом в економічній сфері полягає лише в тому, що посол працює на міждержавному рівні в просуванні економіки, а консул діє на місцях, тобто сприяє економіці власної країни в консульському окрузі, визначеному в екзекватурі [12, с. 8].

Конвенція про спеціальні місії (Україна є стороною з 1993 р.) визначає сутність спеціальної місії, її функції та завдання, особливості взаємодії з урядом приймаючої держави, а також припинення функцій спеціальних місій, імунітети, привілеї і правовий статус персоналу [45].

Зважаючи на той факт, що на сьогодні міжнародні організації залишаються важливою інституційною основою для співробітництва держав в економічній сфері, варто розглянути положення Віденської конвенції про представництва держав у їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру. У Конвенції визначаються основні функції закордонних представництв при міжнародних організаціях, повноваження на укладання угод, умови направлення делегацій в міжнародні організації, склад та місцезнаходження представництва, чисельність персоналу, правовий статус працівників та приміщень, їхні права та привілеї [46].

Віденська конвенція про право міжнародних договорів (Україна приєдналася в 1969 р.) визначає порядок укладення та набрання чинності міжнародними договорами, особливості формулювання застережень, умови дотримання, застосування, тлумачення, припинення і зупинення дії міжнародних договорів, а також їх поширення на треті країни [47].

Міжнародні договори встановлюють не лише загальні стандарти, яких повинні дотримуватися суб’єкти при здійсненні економічної дипломатії, а також правовий статус, привілеї та імунітети дипломатичних представників, але й містять низку галузевих обмежень. Від держави, яка бере на себе міжнародне економічне зобов'язання, вимагається його виконання як на міжнародному рівні, так і в межах внутрішньої юрисдикції. В силу своєї природи міжнародні економічні норми вимагають детальної імплементації в національний правовий порядок. Наприклад, Міжнародна угода про каву (2007), визначає, що регулювання виробництва та реалізації кави буде визнане неефективним, якщо норми угоди не будуть виконуватися у державах-виробниках кави. Ця вимога передбачає розробку та ухвалення детальних законів, що стосуються виробництва та утилізації кави - таким чином, неминуче впливаючи на життя

тисяч фізичних та юридичних осіб, а також на положення національних законів, правил, звичаїв та практик [48].

Протягом тривалого періоду економічний суверенітет держави, закріплений у принципі d) Декларації про встановлення нового міжнародного економічного порядку (1974 р.) [39], дозволяв їй регулювати в односторонньому порядку механізм здобуття власних вигод та, з урахуванням прав і свобод інших держав, ведення господарської діяльності. Як зауважив економіст Кайл Мур: «Те, що регулювання зовнішньої торгівлі, в загальному, є правом у межах суверенних прерогатив незалежної держави, надто добре встановлено, щоб допускати розбіжності в контексті діючого міжнародного права. Окремі країни історично регулювали імпорт, встановлюючи тарифи, перевірки, кількісні та якісні обмеження і численні інші умови та бар'єри для міжнародної торгівлі. Вони також часто регулювали експорт, у тому числі, для збереження адекватної внутрішньої пропозицій без інфляції» [49, с.863]. Стаття 4 Хартії економічних прав і обов’язків держав закріплює свободу вибору форми організації економічного співробітництва, відповідно до якої кожна держава вільна у виборі форм економічних відносин, незалежно від будь-яких відмінностей у політичних, економічних та соціальних системах [50].

Втім, на сьогодні у своїх відносинах держави можуть наділяти власними окремими повноваження міжнародні організації та інтеграційні об’єднання. У даному контексті, варто погодитися з професором Ольгою Шпакович, щодо свідомого ухвалення такого рішення і відсутності примусу засновувати або набувати членства в міжнародній організації [51, с. 350].

Нині у відносинах між державами встановлені такі рамки, що містяться в багатосторонніх договорах:

1. Обмеження щодо економічного суверенітету.

Дослідниця Мілісент Фосетт зазначає, що держави тепер погоджуються зі зменшенням їхньої здатності вводити торговельні обмеження. Він також припускає, що має бути визнаний обов'язок не завдати економічної шкоди іншим державам, а заборона недобросовісної конкуренції може розглядатися як

загальний принцип права, який знайшов своє втілення у правових системах багатьох держав [49, с. 860]. Цікавою з цього приводу у зв’язку з широким використанням механізмів «фінансової інтервенції» є вимога, яка міститься у пункті 9 Декларації тисячоліття ООН (2000 р.), а саме «звести до мінімуму негативні наслідки економічних санкцій ООН для невинного населення й усунути негативні наслідки для третіх сторін» [40].

2. Обмеження щодо недискримінації.

Дана вимога походить з принципів суверенної рівності держав та співробітництва. Найбільш широко обмеження застосовується в системі договорів права СОТ, в якому воно сформульовано як принцип недискримінації. Останній поділяється на суб-принцип режиму найбільшого сприяння, який застосовується до зовнішніх ринків, та суб-принцип національного режиму, який стосується внутрішнього ринку. Необхідно підкреслити, що, передбачені, у статтях II-III ГАТТ (1947 р.) [52], вимоги стосуються не ставлення до держав-сторін, а заходів, які можуть бути введені щодо подібних товарів, які походять від їхніх виробників.

3. Вимога щодо проведення консультацій з економічних питань.

Відповідно до положень деяких міжнародних економічних угод, держави добровільно погодилися проводити консультації між собою з визначених економічних питань. Згідно з ГАТТ, договірні сторони зобов'язані широко консультуватися один з одним щодо питань, які стосуються тарифів та інших торгових бар’єрів. Зокрема, такі консультації є обов’язковими при підвищенні або введенні нових обмежень для збереження рівноваги платіжного балансу ( пункт 4 (а) статті XII), при вжитті заходів щодо іноземних валют (пункт 2 статті XV), запровадженні надзвичайних дій щодо імпорту окремих товарів (пункт 2 статті XIX) тощо [52]. Стаття VIII Загального договору про економічну інтеграцію в Центральній Америці закріплює обов’язок держав-сторін провести консультації у разі створення монополій або зміни режиму, що регулює існуючі [53]. Визнання необхідності консультуватися один з одним із заздалегідь обумовлених питань призводить до добровільної відмови держав від

унілатеральних дій. Це обмеження також дозволяє забезпечити певною мірою те, що будь-які заходи, які може вжити окремий суб’єкт, відображають потреби всіх зацікавлених сторін.

4. Вимога вживати позитивні заходи через національний правопорядок.

Окрім згоди обмежити або відмовитись від свого права на здійснення односторонніх дій на міжнародному рівні щодо питань, які охоплюються міжнародними економічними угодами, держави також можуть погодитись запровадити позитивні заходи в межах своєї юрисдикцій для імплементації таких договорів. Наприклад, у статті 28 Міжнародної угоди про цукор (1992 р.) зазначено: «Учасники зобов'язуються вжити заходів, що необхідні для виконання ними своїх зобов'язань за даною Угодою, і повною мірою вести співробітництво один з одним задля досягнення цілей даної Угоди» [54]. Таке зобов'язання може стосуватися сфери, безпосередньо в межах законодавчої компетенції центральної влади. Відповідно до статті 5 Чагуарамаського договору 2001 року про створення КАРІКОМ: «Держави-члени вживають усіх відповідних заходів, загальних чи спеціальних, для забезпечення виконання зобов'язань, що випливають із цього Договору або є результатом рішень, ухвалених органами Спільного ринку. Вони сприятимуть досягненню цілей Спільного ринку. Вони повинні утримуватися від будь-яких заходів, які можуть загрожувати досягненню цілей цього Договору» [55]. Це положення покладає позитивні зобов'язання на держав-членів вжити заходів для досягнення цілей Спільного ринку, які би включали ухвалення відповідного законодавства чи адміністративних регламентів. Це положення також покладає негативне зобов'язання не вживати заходів, які б перешкоджали досягненню цілей Спільного ринку.

Визнаючи проблеми, які можуть виникнути у зв'язку з подібними вимогами у федеративних державах, пункт 12 статті XXIV ГАТТ містить більш м’яке формулювання: «Кожна сторона повинна вживати таких можливих розумних заходів, щоб забезпечити дотримання положень цієї Угоди

регіональними та місцевими урядовими органами й установами в межах їх території» [52].

Взяті в рамках міжнародного договору зобов'язання привести внутрішні закони держави-учасниці у відповідність до положень угоди, можуть вимагати зміни та скасування вже існуючих законів. В економічній сфері подібний ефект можуть зумовити навіть акти «м'якого права». Резолюцією № 90, ухваленою на XVI конференції Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК) в червні 1968 року, державам-членам було запропоновано вжити заходів для посилення контролю над нафтовою промисловістю [56]. Більшість країн-членів ОПЕК, враховуючи тогочасну передкризову ситуацію, виконали цю рекомендацію.

5. Обмеження юрисдикції національних судів.

Держави, які укладають міжнародні договори, інколи погоджуються відмовитися від частини компетенції своїх судових органів. Відповідно до статті IX (пункти 3, 4 та 6) Угоди МВФ, Фонд, його майно та активи користуються судовим імунітетом. Ця стаття має виконуватися в усіх державах-членах [57]. Юрисдикція може також передаватися на користь міжнародних органів. Так, передбачивши у статтях XXII-XXIII [52] механізм консультацій та розгляду міждержавних справ, сторони ГАТТ поклали початок одній із найбільш ефективних систем врегулювання спорів, сьогодні відомій як ОВС СОТ.

6. Обмеження, що стосуються відносин з іншими державами.

Міжнародний договір також може накладати обмеження на право держави-учасниці укладати інші міжнародні домовленості. У статті XXV Загального договору про економічну інтеграцію в Центральній Америці (1960 р.) закріплювалося: «Держави, які підписали цей Договір, погоджуються не укладати в односторонньому порядку з країнами, які не є центральноамериканськими, нові договори, що впливають на принципи економіки у Центральній Америці. Вони також погоджуються дотримуватись положення про винятки в будь-яких торгових угодах, які вони можуть укласти на основі режиму найбільшого сприяння з іншими, ніж Договірні Сторони,

державами» [53]. Подібний ефект також мають домовленості у сфері накладення санкційних обмежень як контрзаходів у випадку вчинення державою міжнародного протиправного діяння.

Таким чином, внаслідок появи міжнародних економічних режимів економічний суверенітет держав-учасниць зазнав відчутної трансформації. Держави погодилися частково звузити свою свободу дій щодо широкого спектру економічної діяльності, включаючи регулювання валют, обмеження імпорту, заохочення експорту, сприяння виробництву та створенню нових робочих місць. Ці обмеження впливають на ухвалення законодавчих та адміністративних заходів, вимагаючи від держав узгоджених дій між собою, зобов'язуючи відмовитися від компетенції своїх судів або навіть обмежуючи право вільно вступати у відносини з іншими державами.

Подібні ліміти та економічна дипломатія в цілому мають вагомий вплив у період глобальних, регіональних та міждержавних конфліктів незалежно від того, чи мають вони збройний характер. Варто погодитися з Дайан Кунц щодо ключової ролі економічної дипломатії у досягненні переваги Західним блоком у Холодній війні. На думку Кунц, успіх був зумовлений запровадженням Бреттон-Вудської міжнародної валютної системи, сприянням вільній багатосторонній торгівлі, глобальною експансією активів та підприємств [58, с. 134]. Економічна дипломатія була також зброєю в інформаційному протистоянні: пропаганді відмови від війни як засобу розв'язання міжнародних спорів, щонайменше, між ядерними державами. Так, у 1953 році в промові «Шанс для миру» 34-й Президент США, генерал Дуайт Ейзенхауер, заявив, що кожна одиниця зброї, кожен військовий корабель та ракета є обкраданням тих, хто голодує, кому холодно і немає чого одягти [59]. За таких обставин економічна дипломатія не зводилася виключно до переговорів, поволі в ній стали превалювати правові елементи: обов'язкові договори на різних рівнях, міжнародні та регіональні стандарти.

Беручи до уваги агресію рф проти України, зростає актуальність аналізу сучасних стандартів економічної дипломатії, які стали відповіддю на збройні

конфлікти та інші прояви геополітичної нестабільності. Варто погодитися з професором Віталієм Гутником, який підкреслює, що, щонайменше, три авторитетні міжнародні організації (ООН, РЄ та ОБСЄ) ще до початку повномасштабного вторгнення 24 лютого 2022 року кваліфікували діяння росії в Україні як міжнародний збройний конфлікт [60, с. 174], однак єдиного органу на універсальному рівні, який би мав право визначати наявність збройного конфлікту, за вдалим спостереженням професора Михайла Буроменського, не існує [61, с.746].

У даному контексті слід підкреслити, що міжнародні організації (зокрема, МВФ, СОТ, ОЕСР) тяжіють до дистанціювання не лише від обов'язкової юридичної кваліфікації, але і від реагування на подібні геополітичні протистояння. Міжнародні договори, розроблені за їхнього сприяння, містять лише поодинокі винятки з міркувань національної або міжнародної безпеки, і їхня релевантність існуючим конфліктам залишається дискусійним питанням.

На рівні МВФ регулювання обмежень на рух міжнародних платежів для збереження національної або міжнародної безпеки здійснюється відповідно до Рішення № 144-(52/51) від 14 серпня 1952 року [62], у ході розробки якого було зроблено висновок, що Фонд не є належним майданчиком для обговорення політичних та військових процесів. Згадані в Рішенні обмеження мають бути схвалені консенсусом, щонайпізніше, через 30 днів після їхнього запровадження державою-членом. Схвалення має на меті уникнути оцінки потенційного оскарження іншою державою-членом заходів, введених з міркувань безпеки.

У системі права СОТ чітко передбачено право запроваджувати торговельні обмеження для захисту інтересів національної безпеки (так звані «Винятки з міркувань безпеки», статті XXI ГАТТ [52], XIV-bis ГАТС [175], 73 ТРІПС [191]). Протягом більше 70 років члени СОТ були стриманими щодо посилань на дані винятки з метою забезпечити баланс між законними національними прагненнями та зобов'язаннями щодо вільної торгівлі. Однак, у зв'язку з фінансовою кризою, яка почалася в 2008 році, провалом Дохійського раунду СОТ та, врешті, російською агресією проти України, положення

договорів СОТ щодо захисту національної безпеки все частіше застосовуються як правова підстава для впровадження санкцій [63].

На рівні ОЕСР обмеження, які вводяться у ході збройних конфліктів та інших геополітичних криз, є виключеними з Кодексів лібералізації. У той же час, у зв'язку з вагомим негативним впливом таких ситуацій на сферу інвестицій з 2006 року Інвестиційний комітет ОЕСР проводить міжурядовий форум для сприяння обміну інформацією та практиками щодо імплементації Рекомендації Ради щодо Настанов для інвестиційної політики країн-одержувачів стосовно національної безпеки (ухвалені Радою ОЕСР у 2009 році) [64]. Окрім того, держави, які дотримуються Декларації про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства [65], домовилися повідомляти про будь-які заходи, які запроваджуються на національному рівні, гарантуючи, що така інформація буде загальнодоступною [30].

**Висновки до Розділу 1**

1. Як і значний масив інших понять, «економічна дипломатія» має низку визначень, що концептуально знаходяться в межах двох підходів. Останні відрізняються лише рівнями, на яких здійснюється аналіз сутності даного різновиду міжнародних відносин, та переліком суб'єктів, які беруть у ньому участь. Так, перший підхід є державоцентричним. Його прихильники наполягають на тому, що попри зміни в міжнародній системі, суверенні суб'єкти продовжують визначати основні правила та принципи регулювання економічних відносин. Значну роль в цьому процесі відіграють міжнародні організації (ООН, СОТ, МВФ тощо), функції яких постійно розширюються. Тепер це не лише традиційні форуми для зближення позицій, розробки та укладення міжнародних договорів, але й суб'єкти, що провадять діяльність з врегулювання спорів, використовують інструменти колективного заохочення чи тиску. Другий підхід концентрує увагу на державно-приватному партнерстві. До числа суб'єктів, що здійснюють елементи економічної дипломатії, дослідники зараховують також ТНК і, навіть, окремих індивідів. При цьому таке партнерство можна представити у вигляді трикутника, сторонами якого будуть відносини між державами, між державами і ТНК та між самими ТНК. Дана модель економічної дипломатії виглядає більш складною, аніж попередня, оскільки, крім її елементів, включає також конкуренцію за глобальні виробничі ланцюги між правовими середовищами суверенних суб'єктів, а також на сьогодні недостатньо врегульовану взаємодію між приватними акторами. Врешті, найбільше сутність економічної дипломатії розкривають визначення тих дослідників, що переносять акцент від простого опису відносин до проблем, які вони покликані врегулювати. На початку XXI ст. все більша увага міжнародної спільноти прикута до сталого розвитку, а світ давно еволюціонував від «економізації» політики чи «політизації» економіки до управління суспільними процесами, в тому числі вирішення соціальних проблем та розвиток людського потенціалу.

2. Економічна дипломатія пройшла тривалий шлях розвитку: від появи перших комерційних обмінів у стародавньому світі до сучасної багатоакторної та багаторівневої взаємодії протягом глобальної економічної фрагментації з метою реалізувати цілі нового економічного порядку. Історичний поступ досліджуваного явища можна умовно розділити на три етапи залежно від ролі класичної дипломатії у цьому процесі. Від найдавніших часів до закінчення періоду Античності дипломатія опікувалася економікою, захищаючи переважно інтереси тих, хто займався торгівлею за кордоном. Торговельне право є однією із найстаріших галузей міжнародного права, хоча на цьому етапі було, переважно, звичаєвим. Регулювання економічної дипломатії також здійснювалося на внутрішньому рівні, зокрема, що стосувалося правового статусу купців та торговельних представників. Лише з обмеженого кола питань укладалися міжнародні договори, зокрема, щодо виплати данини. У Стародавній Греції вперше з'являються прототипи сучасних міжнародних організацій, а Стародавній Рим відзначився вагомим внеском у формування як «права народів», так і «права святості посольства і договорів». На другому етапі дипломатія обслуговувала економіку. За допомогою її інструментів забезпечувалося дотримання гарантій свободи торговельних шляхів, відкриття ринків збуту, створення колоній і зон впливу шляхом укладення міжнародних договорів та активної підтримки національних виробників. У цей період вагому роль відіграли вільні купецькі міста та їх об'єднання, серед яких Ганзейський Союз. Наприкінці XIX ст. спочатку в Сардинського Королівства, а далі в інших європейських держав з'являються торговельні представництва за кордоном. На третьому етапі класична дипломатія використовує економічні механізми для досягнення зовнішньополітичних цілей. Останні все частіше полягають в утвердженні своєї ролі на міжнародній арені та поширенні цінностей, серед яких демократія, верховенство права і права людини. Економічна дипломатія як самостійний різновид дипломатії з'являється лише у 80-х рр. XX ст. для врегулювання існуючих на той час міжнародних проблем, список яких на сьогодні значно розширився.

3. Найбільш поширеним методом регулювання економічної дипломатії виступають міжнародні багатосторонні договори. Стандарти та принципи зовнішніх зносин у даній сфері закріплюються в основному пакеті домовленостей, серед яких Статут ООН, Віденська конвенція про дипломатичні зносини, Віденська конвенція про консульські зносини, Конвенція про спеціальні місії, Віденська конвенція про представництва держав у їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру, Віденська конвенція про право міжнародних договорів. Окрім того, значне місце в регулюванні займають акти т.зв. м'якого права, зокрема резолюції Генеральної Асамблеї ООН. Важливо, що на сьогодні, незважаючи на визнання економічного суверенітету держав, останній значно обмежується в процесі співробітництва, що передбачено в міжнародних договорах. Серед основних вимог: обмеження щодо недискримінації, вимога проведення консультацій, вимога вживати позитивні заходи через національний правопорядок, обмеження юрисдикції національних судів, обмеження щодо відносин з третіми державами. У сучасних умовах з погляду на глобальну економічну фрагментацію, збройні конфлікти, геополітичне протистояння посилюється роль окремих положень міжнародних договорів або ж міжнародних стандартів у сфері гарантування національної та міжнародної безпеки. Такі норми, зазвичай, передбачають відступ від існуючих зобов'язань та створюють простір, як для захисту, так і зловживань, що актуалізує роль позадоговірних інструментів економічної дипломатії. Починаючи з 80-х рр. XX ст. значно зросла кількість двосторонніх економічних договорів. Зазвичай, вони стосуються вільної торгівлі, взаємного захисту та заохочення інвестицій, надання кредитів та допомоги з розвитку тощо. При цьому останні два пункти також зустрічаються в угодах між державами та міжнародними організаціями, визначаючи хід внутрішніх реформ та значно впливаючи на національну правову систему.

# РОЗДІЛ 2
# ОРГАНІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

## 2.1. Різновиди стратегій управління економічною дипломатією

Розглядаючи державу як суб'єкта економічної дипломатії, необхідно порівняти існуючі на сьогодні підходи до організації національної дипломатичної системи. Відповідно до визначення Брайана Хокінга під останньою розуміють сукупність інституцій та акторів, які здійснюють управління міжнародним середовищем [66, с. 34]. Можна виокремити чотири основні організаційні моделі економічної дипломатії, що сформувалися залежно від економічного розвитку, історичних традицій, іноземного впливу. Вони визначають функціонування окремих інститутів, які займаються економічною дипломатією.

1) Уніфікована модель. Характеризується наявністю єдиного підходу до ведення економічної дипломатії. Усі повноваження, пов'язані із забезпеченням та реалізацією економічної дипломатії на урядовому рівні, зосереджуються в одному міністерстві (зазвичай, міністерстві закордонних справ), яке тісно співпрацює з державними установами, що спеціалізуються на економічному порядку денному [67, с. 37]. Прикладом використання єдиної моделі є Канада, де таким суб'єктом є Департамент закордонних справ і міжнародної торгівлі або Франція, функції щодо ведення економічної дипломатії якої належать Міністерству закордонних і європейських справ.

2) Модель часткового об'єднання. Основна роль, як і в попередньому випадку, належить міністерству закордонних справ, однак тепер воно здійснює переважно координаційну та погоджувальну функції. Міністерство закордонних справ використовує інституціоналізовану співпрацю з установами, компетентними в розробці економічної стратегії, сприянні експорту та залученні інвестицій, наприклад, з комітетами економічного розвитку або агентствами сприяння експорту та імпорту. Такий підхід характерний для

Португалії, де МЗС є єдиною державною установою, яка опікується зовнішньоекономічною діяльністю і має у своєму підпорядкуванні Агенцію з питань інвестицій та зовнішньої торгівлі з власною мережею представництв у 47 країнах світу. Також прикладом моделі є Швеція, Міністерство закордонних справ якої координує діяльність спеціалізованих державних агентств та неурядових організацій: Шведської торговельної ради (Kommerskollegium), Шведської експортно-кредитної гарантійної ради (Exportkreditnmnden), Шведської експортно-кредитної корпорації (Aktiebolaget Svensk Exportkredit), Асоціації шведських експортерів тощо [3].

3) Модель пасивного моніторингу. Роль МЗС полягає лише у відслідковуванні ситуації та наданні логістичної і політичної підтримки з боку дипломатичних представництв, тоді як агенції з просування експорту та інвестицій, що працюють за кордоном через свої філії, відповідають за діяльність, пов’язану з економічною дипломатією, зокрема з торгівлею та інвестиціями. Типовим прикладом цієї моделі є Сінгапур [68, с. 37].

4) Конкуренційна (структурована/подвійна) модель. Відповідно до цього підходу повноваження у сфері економічної дипломатії розподіляються між двома основними міністерствами: міністерством закордонних справ та міністерством економіки (міністерством торгівлі). Така система часто створює непорозуміння щодо визначення компетенцій у конкретних випадках та фрагментації діяльності на міжнародному рівні, перешкоджаючи існуючій дипломатичній структурі повністю сприяти досягненню економічних цілей країни. Такий підхід характерний для України (див. Додаток Д), Польщі (тут економічною дипломатією займаються одразу 5 міністерств – Міністерство закордонних справ, Міністерство економіки, Міністерство фінансів, Міністерство сільського господарства та розвитку села, Міністерство транспорту, будівництва та морського господарства), ПАР (Міністерство торгівлі та промисловості, Міністерство міжнародних відносин та співробітництва, Міністерство економічного розвитку). Норвегія також дотримується подібного підходу: Міністерство закордонних справ є

відповідальним за питання багатосторонньої торгівлі, а Міністерство торгівлі – двосторонньої [3].

Наприкінці XX ст. – на початку XXI ст. основною тенденцією в розбудові організаційної структури економічної дипломатії було витіснення міністерства закордонних справ та розподіл частини його повноважень між іншими відомствами відповідно до специфіки діяльності. Так, міністерство економіки відповідало за співробітництво з МВФ чи СБ, міністерство торгівлі – з СОТ, міністерство праці або соціальної політики – з МОП. За таких обставин окремі МЗС намагалися трансформувати свої функції у веденні економічної дипломатії, виступаючи координаторами, консультантами чи наглядачами міжміністерської зовнішньоекономічної політики [11, с. 20]. У деяких державах це призвело до узгодженої діяльності МЗС та економічних чи торговельних відомств, прикладом чого є, за визначенням Серрі, «Конкордат» у Нідерландах. З тих самих причин у 1980-х та 1990-х рр. ряд країн, включаючи Австралію, Канаду та Аргентину, об'єднали міністерство закордонних справ і міністерство торгівлі, що за визначенням одного австралійського дипломата було «шлюбом під дулом пістолета, але, зрештою, того вартим». У Південній Кореї подібне злиття відбулося в 1998 р., але було скасовано через десять років [9, с. 30].

Починаючи з 2010 р. ситуація помітно змінилася і в значної частини європейських держав, зокрема економічно потужних, таких як Німеччина, а також в Італії та Іспанії, спостерігається посилення ролі міністерства закордонних справ у веденні економічної дипломатії. Ця тенденція зумовлює зміну організації роботи дипломатичних структур – як центрального апарату, так і мережі закордонних дипломатичних установ. МЗС, як ключові гравці національних дипломатичних систем, пристосовуються до змін економічної дипломатії та включають у неї різноманітні елементи, що особливо актуально з погляду на реалізацію цілей сталого розвитку.

Ще однією характеристикою сучасних підходів до організації економічної дипломатії є децентралізація та деволюція повноважень з національного на регіональний та місцевий рівень. Найбільше дане явище прослідковується в

Європейському Союзі (наприклад, Німеччина і Баварія) та Великій Британії ( Шотландія чи Уельс). Тепер замість міждержавних відносин все більше активізуються контакти на рівні регіонів, які прагнуть задовольнити власні інтереси. Наприклад, у Брюсселі відкриті представництва швейцарських кантонів з метою вплинути на процес прийняття рішень в Європейській комісії та інших інституціях ЄС, незважаючи на те, що держава не є його членом [11, с. 16].

На сьогодні все частішими стають випадки об'єднання відомств, відповідальних за зовнішні справи, торгівлю та розвиток. В Австралії консервативний уряд на чолі з прем'єр-міністром Тоні Ебботтом у 2013 році об'єднав Австралійське агентство з міжнародного розвитку (AusAID) з Міністерством закордонних справ і торгівлі (DFAT). У Нідерландах та Данії МЗС взяло на себе відповідальність за співпрацю не лише в сфері зовнішньої торгівлі, але й у галузі розвитку. Аналогічний процес інституціоналізації зв'язків між торгівлею та розвитком відбувається в Канаді. Тут зовнішні справи та торгівля об'єдналися ще десятиліття тому, а розвиток було додано до повноважень Департаменту закордонних справ і міжнародної торгівлі в 2014 році [9, с. 26].

Щодо організації дипломатичної діяльності в економічній сфері за кордоном також існують три різні підходи:

1) надання відповідних повноважень економічному раднику, економічним / торговельним структурним підрозділам посольств з подвійним підпорядкуванням;

2) відкриття торговельних відділень, підпорядкованих міністерствам економіки та зовнішньої торгівлі;

3) передача функцій незалежним економічним структурам (торгово-промисловим палатам, експортно-кредитним агентствам, агентствам із заохочення експорту та інвестицій).

Варто зазначити, що за даними експертів Нідерландського інституту міжнародних відносин, сьогодні загальна кількість економічних дипломатів у

світі становить понад 20 тисяч осіб. Більше того, це число не включає послів та консулів, діяльність яких є дотичною до реалізації цілей економічної дипломатії, та працівників недипломатичних установ (офіси, палати, бізнес-асоціації тощо), які виконують аналогічні функції. Найбільше економічних місій за кордоном у Німеччини – 220, за нею йдуть США – 150 та Японія – 80 [69, с. 141].

Порівнюючи вплив дипломатичних представництв розвинених країн та країн, що розвиваються, професори Міна Якоп та Пітер ван Бергейк наполягають, що вони є більш важливими для країн, що розвиваються, оскільки помітніше сприяють збільшенню торгівлі за вектором Південь-Південь, ніж торгівлі Північ-Північ. Окрім того, Пітер ван Бергейк у спільному з Джейкобом Мунком дослідженні виявив, що що вплив дипломатичного обміну обумовлений рівнем розвитку торговельних партнерів, тому його ефект є більш значущим для торгівлі Південь-Південь [70, с. 17].

Окрім сприяння торгівлі та інвестиціям, а також підтримки національного бізнесу за кордоном, дипломатичні представництва та їхні економічні відділи можуть впливати на правотворчий процес в державі акредитації. На міжнародному рівні це прослідковується в формуванні відповідної місцевим політичним та економічним реаліям переговірної позиції та в сприянні укладенню міжнародних договорів. Щодо участі дипломатичних представництв у формуванні національного економічного законодавства приймаючої держави, очевидно, що це відбувається лише опосередковано. Наприклад, дипломатичні представництва можуть брати участь у політичній дискусії щодо ухвалення нормативного акту в державі акредитації. Зокрема, шляхом виголошення відповідних заяв чи направлення нот щодо їхнього змісту. Позиція дипломатичних представництв у цій дискусії є не обов'язковою для органів приймаючої держави, однак, якщо відносини між нею та акредитуючою державою є важливими і стратегічними, думка останньої буде мати значний вплив у законодавчому процесі [71, с. 30].

Поновлений акцент на економічній дипломатії є рушієм коригувань, які багато урядів вносить у функціонування своєї дипломатичної мережі. У той час, як окремі держави намагаються скоротити кількість дипломатичних представництв за кордоном (Нідерланди), інші – нарощують присутність (Японія в Африці, Франція – в Азії). Трансформації відбуваються і в засобах, які використовуються для досягнення цілей економічної дипломатії. Для Франції з цієї точки зору знаковим став 2012 р., коли з ініціативи Лорана Фабіуса, тодішнього міністра закордонних справ, було проведено 4 важливі реформи:

- створення при посольствах відділів у справах бізнесу та міжнародної економіки;

- призначення «спеціальних представників міністра з питань економічних відносин»;

- створення посади «посла для регіонів»;

- запровадження економічної дипломатії консульств з новою візовою політикою [72, с. 2].

Для розвитку економічних відносин з ключовими партнерами було призначено 8 спеціальних представників міністра закордонних справ у рф, КНР, Австралії, Японії, Індії, на Балканах, у Центральній Азії, в АСЕАН. Ці особи тісно співпрацюють з послами, службами МЗС та бізнесом і відзначаються політичною близькістю до чинної влади. З 2021 року Жан-П’єр Шевенман припинив свою місію як спецпредставник Франції в росії. МЗС Франції не відповідає на запити, чи був призначений його наступник та чи змінилася ситуація з початком повномасштабного вторгнення рф в Україну 24 лютого 2022 р. [73].

6 послів для регіонів були призначені для зв'язку між регіонами та МЗС. Їхні функції полягають у просуванні за кордоном МСП, а також у реалізації регіональних планів інтернаціоналізації бізнесу та розробці галузевих стратегій.

Складовою сприяння експорту та інвестиціям також є оптимізація візової політики Франції: збільшено кількість виданих довгострокових ділових віз, введено посвідчення особи іноземця, що дає право тривалого проживання і

працевлаштування (carte de séjour pluriannuelle), спрощено порядок звернення до консульських установ і введено закордонний паспорт нового зразка (Grand Voyageur: більший термін дії, 42 сторінки замість стандартних 32), переглянуто чинні консульські, податкові та інші двосторонні угоди в даній сфері (зокрема, з Індонезією та Пакистаном) [74, с. 171].

Що стосується України, важливо зазначити, що невизначеність у моделі організації економічної дипломатії за кордоном призвела до появи низки проблем, пов'язаних з ефективністю. У той же час сама економічна дипломатія та діяльність в її межах на законодавчому рівні визначені одними з пріоритетних напрямків зовнішньої політики. Так, згідно зі статтею 11 Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 року основами відповідної сфери є:

- «забезпечення дипломатичними й іншими засобами та методами, передбаченими міжнародним правом, захисту суверенітету, територіальної цілісності й непорушності державних кордонів України, її політичних, економічних, енергетичних та інших інтересів;
- використання міжнародного потенціалу для утвердження та розвитку України як суверенної, незалежної, демократичної, соціальної й правової держави, її сталого економічного розвитку;
- підтримка зміцнення ролі міжнародного права в міжнародних відносинах, забезпечення дотримання та виконання чинних, вироблення нових принципів і норм міжнародного права;
- забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі;
- підтримка розвитку торговельно-економічного, науково-технічного та інвестиційного співробітництва України з іноземними державами на засадах взаємної вигоди;

- забезпечення з метою повноцінного економічного розвитку, підвищення добробуту народу інтеграції економіки України у світову економічну систему;
- розширення міжнародного співробітництва з метою залучення іноземних інвестицій, новітніх технологій та управлінського досвіду в національну економіку в інтересах її реформування, модернізації та інноваційного розвитку» [75].

Використовуючи підхід Вейна, можна визначити економічне державне управління України як вид діяльності компетентних органів влади, а також державних підприємств, установ і організацій, щодо організації та безпосереднього втручання в сферу підвищення добробуту населення України, підтримки сталого економічного та інноваційного розвитку, розширення міжнародного торговельного й інвестиційного співробітництва, створення та забезпечення дотримання міжнародних стандартів у сфері ведення міжнародних економічних відносин. Економічна дипломатія України виступає механізмом реалізації цілей та завдань економічного державного управління та характеризується достатньо широким арсеналом інструментів, таких як: економічні санкції, співпраця в рамках міжнародних та регіональних організацій, укладення договорів (у тому числі, зовнішньоторговельних та інвестиційних угод), ініціювання та підтримка споживчих бойкотів, фінансово-технічна допомога, в якій Україна нині виступає, переважно, реципієнтом.

Інституційно економічне державне управління України здійснюється шляхом законодавчо закріпленої координації діяльності наступних органів влади:

- Президент України та його офіс;
- Верховна Рада України (зокрема, Комітет у закордонних справах);
- Кабінет Міністрів України, зокрема, але не виключно - Міністерство економік України (та функціонуюча при ньому Рада експортерів та інвесторів, Міністерство закордонних справ України;

- відділи з економічних питань у складі закордонних дипломатичних установ.

Після розпаду Радянського Союзу відповідно до Положення про торговельне представництво України за кордоном, затвердженого Указом Президента України від 17 серпня 1993 року, до складу дипломатичних представництв входили окремі торговельні представництва, які підпорядковувалися їх главам. У 1994 році торговельні представництва були замінені торговельно-економічними місіями з метою підвищити їх ефективність та посилити контроль над їх діяльністю. Окрім того, економічна дипломатія мала стати сферою діяльності відповідних спеціалістів, а не дипломатів. На практиці структури, що підпорядковувалися главі дипломатичного представництва та МЗС, а регулювалися і фінансувалися Міністерством зовнішніх економічних зв'язків та торгівлі, часто призводили до виникнення конфліктних ситуацій, а система з 51 торговельно-економічної місії подвійного підпорядкування виявилася неефективною і в травні 2010 р. була передана під контроль МЗС, а згодом і взагалі ліквідована [21, с. 67]. На сьогодні економічною дипломатією займаються економічні радники та відділи при посольствах. Хоча в 2016 р. неодноразово висловлювалися пропозиції щодо відкриття 7 торговельних офісів у Брюсселі, Вашингтоні, Берліні, Варшаві, Анкарі, Пекіні та Каїрі.

Проблемою, що потребує вирішення на інституційному рівні, є те, що економічні відділи у складі посольств не мають безпосереднього зв'язку з Міністерством економіки. Комунікація здійснюється через МЗС, що, наприклад, в антидемпінгових розслідуваннях впливає на недотримання українськими експортерами чітко визначених процедурних строків. Проблема є двосторонньою, оскільки через невчасне інформування іноземних експортерів про порушення проти них антидемпінгового розслідування, Україну часто критикують як державу, що в цій частині, не дотримується вимог права СОТ. Окрім того, економічні відділи не пов'язані і з торговим представником, хоча

Положення про торгового представника передбачає взаємодію між ним та поки що неіснуючими торговельними представництвами.

Проблемою також є неадекватна мережа даних відділів. Зокрема, вони відсутні в низці країн Латинської Америки, які є безпосередніми торговельними партнерами України (Болівія, Еквадор, Чилі). За таких умов схема комунікації «ЕВ-МЗС-МЕ» ускладнюється ще однією ланкою. Виникають питання і до персоналу таких відділів. У своїй більшості це не економісти, хоча практика окремих держав, наприклад, США демонструє розподіл самих представництв на торговельні та економічні.

Кількісний склад таких відділів теж викликає стурбованість. Згідно з інформацією, наданою на запит до Міністерства закордонних справ України від 19 червня 2023 року, станом на середину 2023 року у складі закордонних дипломатичних установ України функціонувало 58 відділів з економічних питань, забезпечення в межах яких реалізації державної зовнішньоекономічної політики та захисту інтересів України в економічній сфері здійснювали 103 особи. Кількісний склад згаданих підрозділів залежить від категорії ЗДУ, держави акредитації та зовнішньоекономічних пріоритетів України. Наприклад, у Посольстві України в США у відділі з економічних питань працює 6 дипломатів - це найбільш чисельний такий підрозділ [151].

З моменту початку повномасштабного вторгнення росії в Україну 24 лютого 2022 року Президент України Володимир Зеленський та Міністр закордонних справ Дмитро Кулеба неодноразово закликали дипломатів активно просувати економічні інтереси України за кордоном. Серед пріоритетів були визначені ринки Азії, Близького Сходу та Африки (саме ті регіони, де економічні відділи або ж зовсім відсутні, або ж представлені одним радником), адже диверсифікація ринків та партнерів є особливо важливою у ході збройного конфлікту задля зміцнення економічної стійкості України [77].

Слід підкреслити, що зусилля для реформування економічного державного управління та економічної дипломатії були характерними для України також напередодні нового витка російської агресії. Так, 27 серпня 2021

року Президент України підписав Указ №448/2021, затвердивши Стратегію зовнішньополітичної діяльності України. Це комплексний документ, який налічує 254 пункти щодо параметрів, напрямів та пріоритетів економічної дипломатії держави. Стратегія також містить аналіз існуючих процесів у міжнародних економічних та торговельних відносинах, ролі в них України. З-поміж іншого документ передбачає розбудову інституційної спроможності національної дипломатичної служби, посилення потенціалу відповідних державних органів, удосконалення фахового забезпечення ведення зовнішніх зносин. Цікаво, що Стратегія передбачає достатньо легкі для впровадження як з точки зору фінансових та часових, так і людських ресурсів, рішення. Наприклад, для розширення представництва України в керівних та робочих органах, секретаріатах міжнародних організацій та конвенційних органів у пункті 187 пропонується запровадити систему секондменту - тимчасового переведення співробітника в інший відділ або орган [78]. У той же час, документ не передбачає реформування механізму забезпечення ведення економічної дипломатії України за кордоном, залишаючи реалізовувати прогресивні рішення недосконалим щодо координації, мобільності та ефективності інститутам у рамках мережі дипломатичних представництв.

Окрім мережі дипломатичних представництв, суб'єктами, що реалізують цілі економічної дипломатії є різноманітні експортно-кредитні агентства, агентства з просування експорту та заохочення інвестицій, торговельно-промислові палати та асоціації тощо. Відповідно до дослідження американських вчених Деніела Ледермана, Марчело Олареага та Люсі Пейтон 88 держав мають подібні агенції за кордоном, з них 10% - повністю приватні, 5 % - спільні державно-приватні особи, основна ж частина агентств - є напівавтономними утвореннями, що підзвітні Міністерству, Управлінню Президента чи Прем'єр-міністру. Перше агентство з просування експорту було створене в 1919 р. у Фінляндії і діє дотепер. У середині 1960-х рр. такі агентства стали популярним інструментом для збільшення експорту та зменшення дефіциту торгівлі під егідою Міжнародного торгового центру

(спільної багатосторонньої організації ЮНКТАД-ГАТТ). Однак, вже на початку 1990-х їхня ефективність почала ставитися під сумнів, а діяльність у країнах, що розвиваються, критикуватися за те, що їй бракує керівництва, фінансування, персоналу, уваги до інтересів бізнесу і незалежності від уряду [79, с. 24].

Дані обставини дозволяють хоча б частково спростувати висновки окремих дослідників (Брайана Хоккінга, Марка Хольцмана) щодо приватизації економічної дипломатії і погодитися з Маайке Окано-Хейдманс про те, що хоча приватні актори здійснюють певну діяльність у сфері економічної дипломатії, їхнє значення не слід переоцінювати. Навпаки, все частіше дипломатичні представництва прагнуть взяти під контроль діяльність національного бізнесу за кордоном. Цікавою є практика окремих держав, які відповідно до Керівних принципів ОЕСР щодо відповідальної поведінки бізнесу призначили спеціального посла, який слідкує за виконанням вимог компаніями у сфері прав людини та захисту навколишнього середовища. Наприклад, у Швеції це Посол з питань корпоративної соціальної відповідальності. Німеччина та Великобританія також взяли на себе зобов'язання забезпечити підготовку відповідних працівників з питань бізнесу та прав людини для закордонних дипломатичних установ [80, с. 4].

Відтак, зростання ваги економічної проблематики в зовнішньополітичній діяльності держав призвело до трансформацій підходів щодо організації роботи економічної дипломатії. Незважаючи на різноманітні можливі конфігурації національної дипломатичної системи в більшості держав, як і в Україні, провідна роль залишається за міністерством закордонних справ та мережею закордонних дипломатичних установ чи профільних агенцій. За таких умов МЗС може вдаватися до часткової зміни своїх функцій та засобів, що прослідковується у появі нових типів службовців – послів для регіонів, послів з корпоративної соціальної відповідальності, спеціальних представників в державах - стратегічних партнерах, а також у злитті з іншими відомствами, зокрема, торгівлі чи розвитку. Така тенденція є особливо актуальною для країн,

що розвиваються, оскільки для них роль традиційної дипломатичної системи залишається стрижневою у підтримці взаємовигідних економічних зв’язків.

### 2.2. Інструменти економічної дипломатії у мирний та у воєнний час

На сьогодні в науковій літературі ще не сформувався консенсус щодо переліку інструментів, якими послуговується економічна дипломатія для досягнення поставлених перед нею цілей.

Так, Олександр Шаров серед них виділяє підтримку торгівлі та інвестицій, створення та просування позитивного іміджу країни, переговори, підготовку робочих документів, аналіз офіційних і ділових відносин (зокрема, в економіці, політиці, законодавстві та міжнародних відносинах), створення міжнародних коаліцій [3].

У той же час Михайло Братерський до сучасного економічного інструментарію зовнішньої політики держав включає міжнародну торгівлю, економічні санкції, створення регіональних торговельно-економічних блоків і режимів, управління міжнародними фінансовими потоками, використання зовнішнього боргу, прямих іноземних інвестицій, надання гуманітарної допомоги, маніпулювання діяльністю міжнародних фінансових організацій [3]. Підходи обох вчених мають право на існування, оскільки відрізняються один від одного лише розстановкою акцентів – на зовнішньополітичній чи торговельно-фінансовій сфері, однак, вбачається доцільним навести власну класифікацію, звертаючи при цьому особливу увагу на правову природу та допустимість аналізованого інструментарію.

На нашу думку інструментами економічної дипломатії є способи досягнення її цілей. Відтак, серед них можна виокремити:

1) торговельні (санкції, споживчі бойкоти, митно-тарифні та нетарифні бар’єри, використання прямих іноземних інвестицій);
2) фінансові (допомога з розвитку, використання зовнішньої заборгованості, кредитування, обмеження руху капіталу);

3) політико-правові або традиційні (переговори, укладення міжнародних договорів, створення економічних організацій та блоків на міжнародному й регіональному рівні);

У той же час, даний розподіл є досить умовним, оскільки окремі інструменти можуть бути віднесені одразу до кількох груп (зокрема, санкції) та впливати одночасно на політичну, економічну і фінансову сферу держави, щодо якої вони використовуються. Розглянемо далі більш детально окремі інструменти економічної дипломатії.

Санкції є механізмом примусу, що реалізовується однією державою проти іншої з метою чинити на неї тиск (примусити, обмежити чи покарати) без використання військової сили. Остання є забороненою відповідно до статті 2 (4) Статуту ООН, у той час, як загальної заборони примусових економічних санкцій згідно з міжнародним правом немає. На багатосторонньому рівні санкції, зазвичай, координуються Радою Безпеки ООН шляхом ухвалення резолюцій. Їхньою правовою основою є глава VII Статуту, статті 39 та 41 якої є ключовими для регулювання. У статті 39 зазначено, що «Рада Безпеки визначає існування будь-якої загрози миру, будь-якого порушення миру або акту агресії та надає рекомендації або вирішує те, які дії варто почати у відповідності зі статтями 41 та 42 для підтримки або відновлення міжнародного миру й безпеки». У статті 41 сформульовано невичерпний перелік невійськових заходів, які можуть бути імплементовані Радою Безпеки у відповідь на порушення Статуту ООН. Вони можуть включати повне або часткове переривання економічних відносин, залізничного, морського, повітряного, поштового, телеграфного сполучення та розірвання дипломатичних відносин [33].

Втім, Рада Безпеки ООН не володіє абсолютним правом вводити будь-які примусові економічні заходи, що випливає, як зі Статуту ООН, так і зі звичаєвого міжнародного права. Зокрема, у статті 25 Статуту зазначається, що «члени Організації погоджуються, відповідно до даного Статуту, підкорятися рішенням Ради Безпеки й виконувати їх». Дане положення може бути

розтлумачене, як таке, що звільняє держав від зобов'язання виконувати ті рішення, які Статуту не відповідають. Окрім того, стаття 24 (2) зобов'язує Раду Безпеки діяти «відповідно до цілей та принципів Організації Об'єднаних Націй» [33]. Ще одне обмеження випливає з норм «jus cogens» - загальновизнаних принципів міжнародного права, які роблять будь-який невідповідний їм договір таким, що не має юридичної сили. Це стосується і резолюцій Ради Безпеки.

У справі Каді Суд Європейського Союзу опосередковано підтримав дану думку. Яссін Абдулла Каді був визнаний Радою Безпеки як можливий прихильник Аль-Каїди та підпав під дію санкцій, зокрема заморожування активів. 26 лютого 2001 року Рада ЄС ухвалила Спільну позицію Ради 2001/154/CFSP щодо додаткових обмежувальних заходів стосовно Талібану для введення в дію Резолюції Ради Безпеки ООН 1333 від 19 грудня 2000 року, яку Каді оскаржив у Суді ЄС. У своєму рішенні від 3 вересня 2008 року, визнаючи, що захист основних прав є частиною самих основ правового порядку ЄС, Суд ЄС вирішив, що право на справедливе та ефективне судочинство та право власності позивача були порушені, оскільки останній не був повідомлений про підстави притягнення до санкцій і не був присутнім під час прийняття рішення з цього приводу. Таким чином, резолюція, прийнята РБ ООН, на думку Суду ЄС, порушила основоположні принципи міжнародного права у сфері прав людини. Втім, варто підкреслити, що ухвалене рішення не створює жодних перешкод визнання вищої юридичної сили цієї резолюції в міжнародному праві [82, с. 150].

Санкції, які накладаються не з ініціативи Ради Безпеки, з юридичної точки зору є або контрзаходами, або односторонніми примусовими заходами. Комісія з міжнародного права у Статтях про відповідальність держав 2001 року [83] називає їх «контрзаходами» і деталізує обставини, що дозволяють до них вдаватися без порушення взятих зобов'язань за міжнародним правом. Глава V Статей наближує механізм введення контрзаходів до самозахисту згідно зі статтею 51 Статуту ООН, коли початкове міжнародне протиправне діяння виправдовує протиправну відповідь (стаття 49 (1). Ці контрзаходи передбачають

незбройні інструменти, такі як економічні санкції. Відповідно до статті 29 (2) вони повинні закінчитися після того, як держава, яка вчинила протиправне діяння, виконала свої зобов'язання за міжнародним правом, що, inter alia, підтверджено рішенням МС ООН у справі Габчиково-Надьмарош [84, п. 87]. Окрім того, контрзаходи є законними лише тоді, коли реакція пропорційна початковому порушенню.

Стаття 50 Статей про відповідальність держав містить зобов'язання, на виконання яких не повинні впливати контрзаходи. Це, зокрема, заборона застосування сили, захист основних прав людини, зобов'язання гуманітарного характеру, що забороняють репресалії, та інші зобов'язання, передбачені загальновизнаними нормами міжнародного права [83].

Держави, що розвиваються, все частіше вдаються до критики односторонніх санкцій, оскільки останні негативно впливають на їхнє соціальне та економічне становище. Низка дослідників (зокрема, Дон Фарол та Вільям Елліот) доводять, що згубний ефект від таких заходів найбільше відчуває на собі населення держави. І якщо в умовах демократичного устрою падіння загального рівня життя буде трансльоване на владу і матиме відповідну реакцію, то в авторитарних режимах, які найчастіше підпадають під санкції, еліта не вживає жодних дій. Враховуючи дані обставини, Рада з прав людини ООН ухвалила Резолюцію 15/24, в якій закликає всі держави не визнавати односторонніх екстериторіальних примусових економічних заходів чи законодавчих актів, введених будь-якою державою [85]. Азіатсько-африканська юридична консультативна організація (AALCO) у своєму звіті «Односторонні та вторинні санкції: міжнародно-правова перспектива» також припустила, що односторонні примусові економічні заходи порушують міжнародне право і мають бути заборонені [86, с. 8]. Відповідно до згаданих позиційних документів санкції та практика щодо їхнього застосування можуть мати негативний вплив на розвиток системи прав людини, обумовлюючи гуманітарні й соціальні проблеми в державах, щодо яких вони запроваджуються. Усвідомлюючи необхідність врівноважити позитивний ефект від даного економічного балансу

та наслідки для захисту прав людини й основоположних свобод 26 вересня 2014 року на рівні Ради з прав людини ООН було ухвалено Резолюцію 27/21 [87] і Corr.1 [88] про права людини та односторонні примусові заходи, на основі якої було започатковано посаду Спеціального доповідача з даної проблематики.

Однією з найбільш вичерпних оцінок впливу санкцій на розвиток системи прав людини є дослідження Ешлі Брюс. Вона доводить вплив на право на достатній рівень харчування, на доступ до медичної допомоги, та на рівень захисту прав людини в цілому. На прикладі контрзаходів, введених у зв'язку з агресією Іраку щодо Кувейту, юристка демонструє посилення недоїдання серед дітей до 5 років, хронічного голоду серед усіх неповнолітніх, початок епідемій холери й тифу, що обумовлено руйнуванням ланцюгів поставок дезінфікуючих засобів у зв'язку з санкціями. Подібні проблеми, за оцінкою Бум Бек також характерні для Куби, М'янми та Ірану [89, с. 17].

На думку професора Дурсуна Пексена масштаби та рівень безкомпромісності санкцій прямо пропорційні рівню порушень прав людини в державах, щодо яких вони застосовуються. Серед найбільш уражених сфер: насильницькі зникнення (зростання на 50%), вбивства (на 29-64% залежно від форми контрзаходу), катування (на 30-61%), політично вмотивовані переслідування (30-57%) [90. с. 65]. Варто підкреслити, що до подібних висновків дійшов також Спеціальний доповідач Ради з прав людини ООН.

У 2017 році Спецдоповідач Ідріс Джазайрі в підсумковому звіті наполягав, що санкції, впроваджені проти російської федерації, призвели до збитків на суму 155 мільярдів доларів. При цьому, на його думку, такі контрзаходи не мали жодного явного позитивного впливу [91, с. 12]. У ході свого візиту до Москви наприкінці квітня 2017 року Спецдоповідач посилався на те, що санкції проти рф «завдали шкоду правам невинних людей» , при цьому більше всього постраждало населення Криму, яке вимушене «колективно платити ціну» за політичні рішення, на які воно не може впливати [92].

Беручи до уваги згадані результати оцінки впливу санкцій на права людини [93], можна лише частково погодитися з Ідрісом Джазайрі.

Контрзаходи, справді, могли мати вплив на погіршення ситуації з правами людини на окупованому Кримському півострові, де були зафіксовані не лише порушення міжнародного права прав людини, але й воєнні злочини та злочини проти людяності [94, с. 4]. Однак, такий ефект є результатом не самих санкцій, а політики рф, спрямованої на боротьбу з нелояльним до агресора цивільним населенням, яку уможливив обхід ембарго навіть з боку держав-членів ЄС, зокрема і в таких чутливих сферах як торгівля зброєю або її компонентами [95]. Бажання країн розділяти економічні та геополітичні питання, врешті, надали росії ресурси для повномасштабного вторгнення 24 лютого 2022 року і разом з ним призвели до необхідності ухвалювати посилені контрзаходи.

На сьогодні виникнув феномен «розумних санкцій» - примусових заходів, спрямованих на конкретні сектори економіки та/або окремих осіб. Їхня мета – досягнути цілі, не завдаючи шкоди суспільству в цілому, включаючи ті його верстви, які не мають жодного впливу на формування і реалізацію зовнішньої політики держави.

Подібні санкції було введено й у зв’язку з агресією рф щодо України, як починаючи з 2014 року, так і з лютого 2022 року.

По-перше, особливістю впроваджених контрзаходів є їхній цільовий та пропорційний характер: вплив на конкретні сектори економіки або на фізичних та юридичних осіб, які своїми діями сприяють вчиненню порушень міжнародного права, прав людини й міжнародних злочинів. Контрзаходи будуть скасовані, як тільки припиняться протиправні діяння.

По-друге, негативний ефект поширюється лише на окремі права людини відповідальних осіб, які не є т.зв. невід’ємними правами (зазвичай, втручання в право власності, право на освіту та на свободу пересування). Обмеження можна оскаржити, переглянути або скасувати в судовому порядку.

По-третє, санкції проти рф не мають безпосереднього впливу на міжнародну торгівлю та глобальну продовольчу безпеку. Вони не блокують обмін харчовою та аграрною продукцією, а також транзит гуманітарних

вантажів. За будь-які штучно створені загрози в даній сфері, за оцінкою Європейської Комісії, відповідальність несе сама росія [96].

Врешті, іноземними державами було зроблено низку винятків для цивільного населення рф. Зокрема, санкції не охоплюють доступ до Інтернету, що має на меті забезпечити реалізацію права на свободу слова та асоціацій [97].

Цікаво, що якщо в 1950-х рр. було введено лише 15 санкційних режимів, то після 1990-х рр. їх уже було близько 50. При цьому серед них – більшу частину становлять саме односторонні санкції («контрзаходи») введені ЄС (у 2023 р. – 47 [98] та США (у 2023 р. – 38) [99]. Відтак, роль санкцій як інструменту економічної дипломатії залишається вагомою у міжнародних відносинах.

Споживчі бойкоти – масова відмова від придбання певних товарів та/ або послуг з метою вплинути на поведінку іноземної держави чи транснаціональної корпорації.

Професор Джулі Фрідман типологізувала споживчі бойкоти за:

а) «спонсорами» (групи споживачів, меншини, зокрема, расові, екологічні та профспілкові організації);

б) метою (ті, які вимагають активних дій, а також ті, які самі собою можуть розглядатися як подібні дії);

в) адресатами (суспільство в цілому, медіа або ринок);

г) функціями (інструментальний або експресивний бойкот);

д) сферами (товарний бойкот, бойкот брендів або окремих компаній, бойкот за державою походження, темпоральний бойкот) [100, с. 495].

На думку Крісті Кляйн споживчі бойкоти є механізмом виведення справи на публічну арену, коли правова система неспроможна дати належну відповідь [101, с. 105]. Серед конкретних цілей, яких прагнули досягнути використовуючи даний інструмент економічної дипломатії - захист прав людини та боротьба із забрудненням навколишнього середовища. Наприклад, антиапартеїдський рух 1980-х рр., що призвів до фактичних втрат Південної Африки розміром приблизно 20 мільярдів доларів, або ж бойкот станцій технічного

обслуговування Shell в межах кампанії Greenpeace щодо утилізації нафтового танкеру Brent Spar [102, с. 42].

Споживчий бойкот розпочався і у зв'язку з повномасштабним вторгненням рф в Україну. Уже наприкінці лютого 2022 року один з найбільших у світі покупців алкоголю з держави-агресорки - Канадська рада з контролю за алкогольними напоями, заявила, що всі російські товари будуть зняті з 679 магазинів на території держави. Таку ж дію вчинили губернатори американських штатів Юта, Нью-Гемпшир, Нью-Йорк та Огайо. Т.зв. кампанія кенселінгу (від англ. cancel - закривати) вразила також окремі спортивні відносини (зокрема, з ФІФА) та мистецтво (Євробачення, розрив контрактів з артистами, що підтримують режим Путіна, з боку Метрополітен-опери) [103].

Одним з найбільш дієвих споживчих бойкотів виявилася поступова відмова від російських енергоносіїв з боку держав-членів ЄС: спочатку вугілля, далі - нафта, і, врешті, газ. У випадку реалізації згаданого плану комплексного бойкоту рф втратить 21% ВВП за рік, що на 10% більше від впливу санкційних пакетів ЄС у цілому. Це послабить, як здатність режиму Путіна вести довгострокову війну на виснаження, так і його тоталітарне правління в цілому. У загальному такий бойкот сприятиме як зміні режиму всередині російської федерації, так і зменшенню масштабів і систематичності нападів на сусідні держави, які супроводжувалися вчиненням воєнних злочинів і злочинів проти людяності. У той же час, об'єктивно навіть часткова відмова від російських енергоносіїв може мати негативний вплив як у соціально-правовій сфері самої рф (через скорочення видатків, посилення переслідування невдоволеного населення), так і всередині тих країн, які йдуть на подібний крок. Повна заборона російського викопного палива призведе згідно з оцінками аналітиків RaboResearch до кумулятивного скорочення ВВП єврозони на 2,6% за рік, часткова (зі збереженням лише імпорту нафти) - на 1,4% [104].

Повномасштабне вторгнення рф в Україну 24 лютого 2022 року також обумовило бойкот ринку держави-агресорки з боку іноземних та транснаціональних компаній. Відповідно до результатів дослідження Єльської

школи менеджменту під керівництвом Джеффрі Зонненфельда рф втратила близько 40% ВВП у зв'язку з безпрецедентним відтоком інвестицій та капіталу. Попри стратегію імпортозаміщення та самозабезпечення темпи російського виробництва уповільнилися та призвели до знищення внутрішньої інноваційної бази, втрати людських ресурсів, тривоги споживачів та, відповідно, стрімкого зростання цін [105, с. 26]. Станом на початок 2023 року понад 1200 компаній знаходяться на різних етапах припинення діяльності у рф. Це Renault, Wella, Owens Corning, Kerry Group, Tchibo тощо [106]. Однак, слід погодитися, що незважаючи на позитивні тенденції та достатньо ефективний вплив, бойкот з боку іноземних та транснаціональних компаній залишається обмеженим.

Згідно з дослідженням професорів Ніколо Пізані та Саймона Евенета менше 18% американських дочірніх підприємств відмовилися продовжувати діяльність у рф, для Японії цей показник становить 15%, для Німеччини - 12,4%, для ЄС - 8,5%. Більше того, компанії, які вийшли з росії, мали меншу прибутковість і більше робочої сили, ніж ті, які залишилися, що мало побічний негативний вплив на забезпечення місцевого населення робочими місцями з рівнем заробітної плати вище середнього [107, с. 7].

У даному контексті слід зробити висновок про протистояння з боку приватних суб'єктів тиску держав походження, медіа та неурядових організацій, намагання з одного боку продемонструвати солідарність з українцями, які стали жертвами агресії, а з іншого - зробити це в якомога дешевший для себе спосіб. Подібна поведінка іноземних і транснаціональних компаній актуалізує існуючі на міжнародному та регіональному рівні ініціативи щодо імплементації, щонайменше, стандартів зі сфери міжнародного права прав людини до ведення господарської діяльності, унеможливлення фінансування з боку таких компаній зусиль щодо ведення державою-агресоркою збройного конфлікту. Серед тих, хто залишився вести діяльність у рф: Procter & Gamble, Siemens, Lenovo, Auchan, Philip Morris та інші. Слід також підкреслити, що окремим суб'єктам навіть вдалося отримати надприбутки у зв'язку з новим витком збройного конфлікту між росією та Україною. Так, російський філіал Raiffeisen

продемонстрував зростання прибутку на 313%, що є найбільшим показником серед філіалів у Південно-Східній Європі [108].

Допомога з розвитку – це передача однією державою іншій матеріальних або нематеріальних ресурсів на умовах більш сприятливих, аніж на міжнародному ринку з метою сприяти її розвитку. Павел Багінський, Катаржина Чаплічка та Ян Щецинський пропонують наступну класифікацію форм допомоги:

- фінансова (пожертви, позики, списання боргу),
- матеріальна (споживчі товари, інвестиції, продовольство),
- технічна (навчання, консультування, експертиза) [109, с. 134].

Розробка і надання програм допомоги з розвитку є тривалим і складним процесом, що потребує діяльності спеціалістів. Відтак, поширеною є практика створення окремого відділу при МЗС, що займається виключно даним питанням (у межах Державного департаменту США - Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), у Сполученому Королівстві - Департамент з питань міжнародного розвитку (DFID), у Польщі - Департамент співробітництва з питань розвитку Міністерства закордонних справ, що допомагає агентству «Польська допомога« та Фонду солідарності PL) [110, с. 12].

Починаючи з 1960-х рр. Генеральна Асамблея ООН з погляду на масштабну деколонізацію у Резолюції 1515 (XV) підкреслила необхідність «узгоджених дій для економічного розвитку слаборозвинених країн» [111]. 1961 рік було проголошено «Десятиріччям розвитку ООН» , а Резолюція 1710 (XVI) поставила за мету досягнення мінімального темпу приросту національного доходу всіх країн на рівні 5% наприкінці десятиліття, зокрема шляхом надання програм допомоги [36]. Створення ЮНКТАД (1964 р.) та ЮНІДО (1965 р.) сприяло вдосконаленню механізмів допомоги, однак, суттєвого прогресу в утвердженні її ідеології вдалося досягнути лише в 1968 р. під час II Конференції ЮНКТАД в Нью-Делі, де ГСП (глобальна система преференцій - надання сприяння та поступок країнам, що розвиваються, без дотримання вимоги взаємності) здобула універсальне визнання [112, с. 314].

Право на допомогу можна розглядати як похідне від права на розвиток. Воно пов'язане з обов'язком співпраці, який накладається статті 56 Статуту ООН [33]. Залишаючи держави вільними у виборі своїх партнерів, Резолюції Генеральної Асамблеї ООН неодноразово намагалися зафіксувати мінімальний поріг такої допомоги розвинених країн країнам, що розвиваються: від 1% (Резолюція 1522 (XV) [113]) до більш реальних 0,15% (Резолюція E 35/56 [114]). Врешті, Резолюція 3362 (VII) закріпила прагнення «істотно збільшити фінансові ресурси, які надаються країнам, що розвиваються, на пільгових умовах, покращити умови трансфертів та зробити їх передбачуваними, регулярними та все більш безпечними для сприяння розробці довгострокових програм економічного та соціального розвитку країн, що розвиваються« [115].

З початку 90-х рр. ефективність допомоги з розвитку все частіше ставиться під сумнів. У цей же час збільшується кількість досліджень, які демонструють різноманіття мотивів, що підштовхують розвинені країни до використання даного інструменту економічної дипломатії: від отримання голосів в міжнародних організаціях до здобуття підтримки в ході збройних конфліктів. Допомога з розвитку подається як міжнародний бізнес, що сприяє збільшенню багатства багатих і зубожінню бідних. Накопичення капіталу більше не сприймається як альфа й омега економічного благополуччя, а соціальні та людські витрати на структурні корективи і корупціогенний вплив на еліту спричинили кризу легітимності допомоги з розвитку, що зумовило значне падіння її потоків у 1992 р. [116, с. 57]

Ситуація змінилася у 2002 р. після Міжнародної конференції з фінансування розвитку в Монтерреї, під час якої держави-учасниці погодилися ефективніше мобілізувати та використовувати фінансові ресурси й об'єднати зусилля на міжнародному рівні для досягнення цілей розвитку, зокрема тих, що визначені в Декларації тисячоліття [117].

У 2005 р. було ухвалено Паризьку декларацію про ефективність допомоги з розвитку, яка визначає план дій щодо підвищення якості допомоги та її впливу.

Вона складається з п'яти зобов'язань та дванадцяти показників для вимірювання прогресу, досягнутого для кожного з них, серед яких:

- посилення національних стратегій розвитку;
- узгодження допомоги з розвитку з пріоритетами, системами та процедурами країн-партнерів та підтримка розбудови потенціалу;
- реформування та спрощення донорських процедур;
- усунення дублювання зусиль донорів та впорядкування їх діяльності для оптимізації прибутковості;
- визначення заходів та стандартів звітності для країн-партнерів [118].

У 2008 р. План дій Аккри передбачив, що окрім розширення сфери надання допомоги країнам, які мають найнижчий рівень розвитку, а також країнам з найбільшою заборгованістю, донори зобов’язані підвищувати прозорість та передбачуваність, використовувати національні системи країн-бенефіціарів на гармонізованих умовах та для досягнення конкретних результатів [119].

У 2011 році понад 160 країн та 50 міжнародних організацій домовилися про загальні принципи підтримки ефективної співпраці в галузі розвитку, що було відображено в Порядку денному сталого розвитку на 2030 рік і в Програмі дій Аддіс-Абеби [120].

У 2022 році обсяги допомоги з розвитку, наданої державами ОЕСР, сягнули 211 млрд. дол. [121]. Для країн, що розвиваються, попри критику, дані трансферти допомагають мобілізувати ресурси на ринку капіталу, а також дозволяють полегшити податковий тягар на виробничу діяльність, створюючи стимули для приватного сектора. Допомога також спонукає уряди проводити реформи, що підтримують зростання та зменшують бідність. Держави-донори, очевидно, теж отримують позитивні наслідки від впровадження програм допомоги, зокрема, через стимулювання експорту та створення робочих місць.

Торгівля, як ще один інструмент економічної дипломатії, є обміном товарами та послугами між суб'єктами міжнародних відносин. Вона може використовуватися кооперативно, коли всі сторони отримують певну вигоду або

в примусовий спосіб, коли певна торговельна практика використовується для трансформації поведінки контрагента.

Глобалізація світової торгівлі спричинила диверсифікацію ринків збуту (винятком можуть бути хіба що групи специфічних товарів, таких як зброя, енергоносії, новітні технології). Окрім того, торгівля регулюється системою договорів права СОТ, що вирізняється досить ефективним механізмом врегулювання спорів. Ось чому маніпулювання ринками з політичною метою на сьогодні стає все більш складним, а популярності набувають фінансові інструменти впливу, зокрема, використання зовнішнього боргу. У 2022 році Світовий банк надав загалом 62,3 мільярда доларів США позик на користь країн-членів та їх приватних компаній (Додаток Г) [122]. При цьому варто не забувати, що одним із принципів функціонування СБ – є принцип «зваженого голосування». Це наштовхує на думку, що процес реформування в країні-боржниці, включно з законодавчими змінами, проходить відповідно до бачення обмеженої кількості держав і служить, передусім, їхнім інтересам.

Як висновок, на сьогодні економічна дипломатія має потужний інструментарій для здійснення впливу на глобальні політичні, правові, торговельні та фінансові відносини. Глобалізація, що проявляється у диверсифікації ринків товарів та послуг разом із ще досить обмеженою кількістю світових резервних валют, зумовлює домінування саме фінансових інструментів економічної дипломатії. Окремі з них є врегульованими на міжнародному рівні, зокрема, економічні заходи, що вводяться в дію резолюціями РБ ООН. Інші – поки що підпадають під норми т.зв. «м’якого права» - декларацій та планів дій міжнародних і регіональних організацій (допомога з розвитку) чи резолюцій ГА ООН (контрзаходи). Існують і такі інструменти, легітимність яких з точки зору міжнародного права ставиться під сумнів, - це односторонні екстериторіальні економічні заходи чи обмеження на рух капіталів, які не відповідають умовам, передбачених Статутом МВФ.

Незважаючи на те, що часом інструменти економічної дипломатії розглядаються крізь призму їхніх негативних наслідків, зокрема, на населення

країни, щодо якої вони використовуються, окремі такі заходи чинять позитивний вплив на досягнення цілей сталого розвитку, заохочення прав людини, реалізацію необхідних реформ та побудову демократичних правових держав. Серед таких інструментів особливе місце займають торговельні угоди.

### 2.3. Значення зовнішньоторговельних угод для захисту прав людини

Близько 70% зовнішньоторговельних угод містять т.зв. human rights clause (клаузулу про права людини), положення, покликане забезпечити повагу до прав людини у кожній з держав-контрагентів [123]. Варіанти його формулювання – різноманітні: від гарантій трудових прав до окреслення кола стандартів в інвестиційній, природоохоронній, антикорупційній та ад'юдикаційній сферах. Тим не менше, така клаузула часто є закріпленням «найкращих зусиль» , а не юридично обов'язковим положенням, а, відтак, без належного ex ante аналізу майбутньої угоди та спеціального моніторингового механізму у формі спільної комісії чи наглядової ради, вона не призведе до покращень у сфері захисту прав людини. Окрім того, незважаючи на принцип суверенної рівності, міжнародні переговори часто характеризуються фактичними перекосами на користь більш потужних в політичному та економічному плані суб'єктів, особливо, що стосується переговорів про укладення торговельних угод, які можуть мати на меті скористатися скрутним становищем країн, що розвиваються, і нав'язати їм невигідні «правила гри» . Подекуди, навіть клаузула про права людини перетворюється на спосіб ліквідувати загрозу для конкурентоспроможності розвинених держав, які не можуть забезпечити низьку ціну для своїх товарів у зв'язку з високими соціальними та трудовими стандартами.

Питання впливу торговельних угод на систему прав людини набуває першочергового значення тому, що держави, які мають визнані проблеми із забезпеченням прав людини, не є сторонами жодної з угод про зону вільної торгівлі. Хоча, безперечно, порушення трапляються в кожній країні, існує значна кореляція між рівнем економічного розвитку та подібними зловживаннями [127]. Ситуація ускладнюється й у зв'язку з тим, що такі

держави-порушниці також не є членами СОТ. Остання хоча і не панацея для країн, що розвиваються, але може стати одним з інструментом для досягнення цілей у сфері прав людини.

Відносини між правами людини та торгівлею все частіше викликають інтерес світового співтовариства. Справа в тому, що остання може бути як генератором економічного зростання, що допоможе подолати проблему бідності і робитиме внесок у сталий розвиток, так і загрозою для забезпечення прав людини усіх поколінь. З 1980-1990 рр. ЄС та низка інших економічно розвинених держав почали включати до преференційних угод положення про дотримання прав людини. Автори монографії «Асоціація між Європейським Союзом і третіми країнами: сучасний стан і динамізм в умовах інтеграції та дезінтеграції» називають подібні угоди асоціаціями розвитку, особливостями яких є регулювання допомоги із соціальних питань, політичного діалогу між партнерами, запровадження санкцій за порушення прав людини й корупцію [124, с. 41]. В Угоді про асоціацію між Україною та ЄС, як зазначає Ігор Забара, за спільним підходом, сторони також засвідчили свою відданість такій міжнародній торгівлі, яка би сприяла сталому розвитку та забезпеченню прав людини на кожному рівні їхньої взаємодії [125, с. 371]. Варто погодитися з Ксенією Смирновою та Оленою Святун щодо приналежності Угоди про асоціацію між Україною та ЄС до особливої групи «угод, орієнтованих на інтеграцію». Саме такі міжнародні договори містять положення права, принципи, цінності, які за умови належного застосування та тлумачення дозволяють розглядати третю державу ніби частиною інтеграційного об’єднання. Таким чином, Угода про асоціацію не лише стосується практично кожної сфери життя українського суспільства, однак і сприяє впровадженню європейських стандартів та необхідних реформ, зокрема, щодо розвитку системи прав людини [126, с. 54].

На американському континенті Канада, Мексика та США, уклавши НАФТА (North American Free Trade Agreement), домовилися про обов’язкове взаємне забезпечення трудових прав їхніх громадян, а також принципу

прозорості (доступу до інформації) та вільної участі громадськості в органах, створених договором у 1994 році [123]. Подібний інтерес до впливу на заохочення поваги до прав людини у державі-контрагенті через торговельні інструменти пояснюється не лише зростаючою гуманізацією міжнародного права та розумінням взаємопов'язаності добробуту окремого індивіда і глобального співтовариства в цілому, але й, у деяких випадках, прагненням розвинених держав з ліберальною демократією та капіталістичною економікою захистити свій внутрішній ринок від проникнення дешевих товарів з тих країн і регіонів, яким вдається підтримувати конкурентоздатність свого експорту значною мірою через недотримання трудових прав робітників, що може вважатися однією із сучасних форм протекціонізму.

Країни, що розвиваються негативно ставляться до положень, які стосуються забезпечення прав людини в торговельних угодах, оскільки розглядають їх як форму втручання у внутрішні справи та мають обґрунтовані побоювання, що високі стандарти (у т.ч. у трудовій сфері) не тільки важко здійсненні, але й можуть підірвати і так досить хитке становище та конкурентоспроможність таких держав на світовому ринку. Однак, оскільки значна кількість торговельних угод з цими державами є складовою концепції сталого розвитку, справедливо, що включення до них положень щодо прав людини та демократичних стандартів відповідає його задекларованій меті.

США та Канада, у свою чергу, є одними з найбільших прихильників клаузули про права людини у даному типі угод. Однак, на відміну від, наприклад, ЄС, що зосереджує свою увагу на загальному забезпеченні поваги до всіх прав людини, США та Канада більше орієнтуються на конкретні права ( вважаються лідерами у просуванні захисту прав робітників, принципу прозорості, належного судового процесу та боротьби з корупцією).

Окремі держави передбачають також чіткі процедури механізму примусу у разі порушення даних прав. При цьому відступ від клаузули про права людини може бути підставою для одностороннього припинення або призупинення дії окремих положень або міжнародного договору в цілому. Зокрема, стаття 96

Котонуської угоди (2000 р.) передбачає, що у випадку, коли консультації щодо ситуації з правами людини, демократією та правовою державою не є ефективними або ж не можуть бути проведені, ЄС вживає в односторонньому порядку термінові заходи. Якщо ж останні теж виявилися неспроможними врегулювати існуючу проблему, Угода може бути припинена [132]. Тим не менше, станом на 2023 рік не було жодного випадку припинення торговельної угоди на цій підставі. Спостерігалися лише ситуації призупинення дії окремих її положень. Так, ще у 2005 році Рада ЄС призупинила технічні наради в рамках Угоди про партнерство і співробітництво з Узбекистаном (1996 р.) у відповідь на жорстокі заходи уряду проти місцевих повстанців. Показовим є також випадок вже згаданої Котонуської угоди, дію окремих положень якої Рада ЄС призупиняла 24 рази, реагуючи на серйозні порушення демократії та прав людини, такі як державні перевороти і внутрішні збройні конфлікти в африканських державах [130].

Знаковим моментом у тлумаченні та імлементації клаузули про права людини стало винесення 20 січня 2021 року рішення ad hoc Групи експертів щодо виконання зобов'язань зі сталого розвитку на основі статті 13.14.1 Угоди про вільну торгівлю між ЄС і Республікою Корея [225]. У рішенні було визнано, що корейське законодавство не гарантує мінімальних стандартів свободи асоціацій, які передбачені в Статуті МОП, а також що Республіка Корея не доклала послідовних і належних зусиль для ратифікації Конвенцій МОП про свободу асоціації (Конвенції 87 і 98), як це передбачено в ЗВТ. Важливим у висновках Групи експертів стало те, що, на відміну від єдиного іншого подібного рішення у справі Гватемала – питання, пов'язані із зобов'язаннями згідно зі статтею 16.2.1(a) CAFTA–DR, претензії ЄС щодо внутрішнього трудового законодавства Республіки Кореї були визнані добре обґрунтованими, хоча вони не мали відношення до самої торгівлі в рамках ЗВТ, а стосувалися виключно захисту прав робітників [226].

У зв'язку з анексією рф Кримського півострова в березні 2014 р., яка призвела до численних порушень прав людини, окремі з яких мають ознаки

воєнних злочинів та злочинів проти людяності, було призупинено торговельні переговори між ЄС та росією щодо укладення нової угоди про партнерство та співробітництво, зокрема, у торговельній сфері. Після початку повномасштабного вторгнення рф в Україну 24 лютого 2022 р. переговори було заморожено, торговельні відносини зведено до критичного з гуманітарних міркувань мінімуму, політичний діалог, зокрема, щодо ініціатив у сфері захисту прав людини зупинено [134].

Включення положень щодо забезпечення поваги до прав людини не є виключною прерогативою розвинених держав Західної Європи та Північної Америки: деякі країни Латинської Америки та Південно-Східної Азії теж долучаються до цієї тенденції у своїх торговельних відносинах, зокрема Чилі і Сінгапур. Цікаво, що ЄС, Чилі та Сінгапур також є лідерами за кількістю угод про зону вільної торгівлі у світі. Це, зокрема, пояснює, чому клаузула про права людини є настільки поширеною [131].

Дослідники, які безпосередньо вивчають вплив торгівлі на права людини, аналізуючи ситуацію в низці держав, сходяться на думці, що збільшення обсягів її змісту корелює з поліпшенням дотримання прав людини. Наприклад, професорка Емілі Хафнер-Бертон перевіряла вплив торгівлі на обмеження прав людини з боку держави, використовуючи шкалу політичного терору. Порівнюючи показники загального імпорту та експорту, вона зробила висновок, що чим більше держава займається торгівлею, тим нижчою є міра державного придушення прав людини і більшою повага до громадянських свобод [135, с. 600]. До подібної думки дійшла американська дослідниця Клер Аподака, яка вивчала країни з перехідною економікою у Східній Європі і виявила, що зменшення рівня порушень прав людини пов’язане зі збільшенням експорту [136, с. 593].

Вважається, що економічна інтеграція не буде успішною без посилення уваги на вдосконаленні управління всередині держав-контрагентів. Чад Дамро стверджує, що уряди включають широкі положення щодо прав людини та верховенства права у свої торговельні угоди, оскільки визнають необхідність

розробки скоординованої політики з метою подолання регіональних загроз безпеці, таких як екологічні катастрофи, незаконна міграція, контрабанда наркотиків та міжнародний тероризм [137, с. 30]. Окремі дослідники також стверджують, що держави використовують торговельні угоди з метою глобалізації своєї соціальної політики та регуляторних підходів, що іноді в літературі називають «демократичною інтервенцією» [138, с. 474].

В Україні першим почав розробляти концепцію «демократичної інтервенції» професор Михайло Бурменський. Він наполягає, що сучасне міжнародне право є «найважливішим інструментом демократизації політичних режимів» та їхнього поширення у світі. Демократизація політичних режимів за допомогою міжнародного права, на думку професора, стала однією з основних цивілізаційних задач у масштабі міжнародного співтовариства [81, с. 23].

Важливо те, що аналіз впливу торговельних угод на систему прав людини – не є виключною прерогативою суверенних суб'єктів. Спеціальний доповідач РПЛ ООН Олівер де Шуттер у своєму Звіті від 19 грудня 2011 року зазначив, що право кожного громадянина брати участь у веденні державних справ, визнане Міжнародним пактом про громадянські та політичні права (стаття 25 (а)), передбачає, що жодна торговельна угода не повинна бути укладена без публічної дискусії. При цьому, якщо оцінку не було здійснено, а невідповідність між зобов'язаннями держави з прав людини та її зобов'язаннями за торговельною угодою стає очевидною лише після набрання нею чинності, зобов'язання з прав людини превалюють. Це випливає із обов'язку всіх держав співпрацювати задля повної реалізації прав людини відповідно до Статуту ООН, які, окрім того, часто за своєю природою є нормами jus cogens, а, отже, відступ від них можливий лише за умови ухвалення нової норми, яка носила би такий самий характер (стаття 53 Віденської конвенції про право міжнародних договорів) [139].

У той же час дана позиція РПЛ ще не набула універсального зобов'язуючого характеру. Зокрема, ОВС СОТ неохоче вдається до вирішення проблеми ієрархії між міжнародним торговельним правом і правом прав

людини, хоча окремі справи стосувалися навколишнього середовища, охорони здоров'я та продовольчої безпеки (US—Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products, EC—Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products, Mexico—Tax Measures on Soft Drinks and other Beverages тощо*).* Не знайшла свого відображення у рішеннях ОВС і ідея про урахування преамбули Маракешської угоди, включаючи посилання на «підвищення рівня життя», «забезпечення повної зайнятості» та «сталий розвиток» [141, с. 184]. Ось чому, на сьогодні превалюючою є позиція, закріплена у пункті 33 рішення Апеляційної палати США - Креветки*,* відповідно до якої Група експертів не повинна враховувати договори, що не входять до системи права СОТ, при тлумаченні положень тих угод, що до неї належать [141, с. 212].

Що стосується України, то на сьогодні переважна більшість її Угод про зону вільної торгівлі з іншими державами не містить положень щодо оцінки впливу і не передбачає спеціального наглядового механізму за дотриманням прав людини, незважаючи на тенденцію до зростання кількості і сфер охоплення даних угод (на 2023 рік – 19 угод, що покривають комерційні відносини із 47 державами світу) [142]. У той час, як, наприклад, Всеосяжна економічна та торговельна угода між ЄС і Канадою (2016 р.) створює постійні моніторингові місії по дві в кожній державі, включаючи процедури консультацій із зацікавленими акторами та громадськістю, Угода про асоціацію в частині ГВ ЗВТ Україна-ЄС (2017 р.) не містить подібних положень.

Тим не менше, певним винятком із загального правила є Угода про вільну торгівлю, між Україною та Канадою, яка передбачає у статті 13.15 створення і проведення комісії з перегляду у випадку «систематичної нездатності ефективно застосовувати своє трудове законодавство через відповідні державні заходи, приватні дії, процесуальні гарантії, громадської інформації та поінформованості». Окрім того, сторонами Угоди було створено Раду міністрів з питань праці, яка має проводити періодичний огляд дії та ефективності реалізації обов'язків, передбачених у Главі 13:

- свобода асоціації та реальне визнання права на ведення колективних переговорів,
- скасування усіх форм примусової чи обов'язкової праці,
- недопущення дискримінації в галузі праці та занять,
- прийнятні мінімальні стандарти працевлаштування, такі як мінімальна заробітна плата та оплата понаднормової роботи осіб, що працюють за наймом,
- дотримання стандартів з охорони праці тощо [144].

Однак, аналіз стану торговельних відносин між Україною та Канадою і тексту Угоди між ними дозволяє припустити, що вкрай позитивного впливу на права людини в Україні очікувати було не варто. Справа в тому, що незважаючи на наявність ЗВТ, обсяги торгівлі між державами не є високими і становлять 272 млн. дол. (у 2022 р.), при цьому даний показник у порівнянні з 2021 р. зменшився на 35,3% [145]. Якщо припустити, що весь приріст експорту від двосторонньої торгівлі, який за оцінкою Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства становить 7 млн дол, буде інвестований у створення нових робочих місць, то всього вдасться працевлаштувати не більше 140 осіб. Адже вартість створення одного робочого місця становить 50 000 доларів (оцінка федерації роботодавців України). При офіційному безробітті (методологія МОП) на рівні 1,7 млн осіб, а неофіційному – 2,5-3 млн осіб – це є недостатнім впливом на реалізацію права людини на працю [146]. З іншого боку, варто підкреслити, що механізм нагляду за дотриманням прав людини, передбачений в Угоді, матиме більш позитивний ефект на захист трудових прав вже працевлаштованих осіб.

Проблемою для України є також відсутність чітко визначеного органу, який повинен здійснювати перевірку на відповідність торговельних угод зобов'язанням у сфері прав людини та до якого можна було би звернутися зі скаргою на її недоліки. У ЄС та в деяких інших державах, таких як Австралія чи Канада, дані повноваження має омбудсмен, який надає інформацію зацікавленим акторам щодо прозорості ведення торговельних переговорів,

дотримання належної процедури оцінки, аргументації зроблених висновків та відображених коментарів. Так, наприклад, у 2014 році В'єтнамський комітет з прав людини скаржився європейському омбудсмену на невиконання Європейською Комісією попередньої оцінки впливу на права людини Угоди про зону вільної торгівлі між ЄС та В'єтнамом. Комісія обґрунтовувала свою бездіяльність тим, що ситуацію було проаналізовано перед укладенням такої ж угоди з АСЕАН. Омбудсмен відкинув цей аргумент і вирішив, що відмова є відходом Комісії від своїх повноважень, що має бути виправлено [147, с. 24]. Врешті, Угоду про зону вільної торгівлі між ЄС та В'єтнамом, що містить механізм нагляду за станом прав людини, було укладено тільки після проведення попередньої оцінки в червні 2019 р., а в дію вона вступила – 12 лютого 2020 р. Як результат, Угода передбачає конкретні положення, щоб уникнути порушення в галузі праці та навколишнього середовища: ані ЄС, ані В'єтнам не можуть дерогувати або неефективно застосувати будь-який зі своїх законів про працю та довкілля з метою збільшення обсягів торгівлі чи інвестицій. У той же час Угода визнає право кожної сторони самостійно регулювати відносини в галузі праці і навколишнього середовища та встановлювати той рівень захисту, який вона вважає за потрібне, але не нижче - зобов'язань за конвенціями МОП та за міжнародним екологічним правом [147, с. 35].

В Україні у 2014 році було створено Раду бізнес-омбудсмена, яка могла би виконувати схожі на функції омбудсменів Австралії та Канади повноваження, однак, діяльність Ради спрямована більше на боротьбу з корупцією та встановлення взаємодії між підприємцями й урядовими структурами. При цьому ні контрольних, ні моніторингових функцій за профільними актами вона не здійснює і може лише подавати пропозиції змін до законів з метою захисту підприємців від корупційних діянь. Уповноважений Верховної Ради України з прав людини теж не володіє необхідними повноваженнями у сфері торговельного співробітництва, хоча і може ipso jure вносити в установленому порядку пропозиції щодо вдосконалення законодавства України у сфері захисту

прав і свобод людини і громадянина. Крім того, у зв'язку з повномасштабним вторгнення даний інститут влади є перевантаженим численними міжнародними злочинами, порушеннями прав людини та міжнародного гуманітарного права [148]. Нарешті, експертні висновки до законопроектів про ратифікацію Угод про зону вільної торгівлі між Україною та іншими державами не звертають увагу на вплив таких угод на права та свободи людини, незважаючи на той факт, що громадськість, використовуючи засоби масової інформації, активно обговорює окремі положення, виступаючи проти них.

У відповідь на запити щодо інституційного, організаційного та методологічного забезпечення здійснення аналізу впливу зовнішньоторговельних угод України на систему прав людини, Міністерство юстиції [149], Міністерство економіки [150] та Міністерство закордонних справ [151] з посиланням на повноваження один одного, передбачені у відповідних положеннях, фактично підтвердили відсутність проведення такої оцінки на національному рівні. У той же час кількість міжнародних зобов'язань України в даній сфері зростає, й ухилення від їхньої імплементації в державну правову систему вимагає адаптації існуючого механізму експертної перевірки договорів з іноземними контрагентами та уникнення запровадження неефективних практик, шляхом перекладання відповідальності на суб'єктів господарювання [152, с. 331].

Відтак, торговельні угоди є потужним інструментом економічної дипломатії, що починаючи з 90-х рр. XX ст. все частіше використовується державами задля просування і захисту прав людини в країнах, що розвиваються. Окрім безпосереднього впливу у формі спеціальних положень, які встановлюють зобов'язання щодо підтримки відповідного міжнародним стандартам рівня дотримання таких прав, зокрема, і завдяки створенню моніторингових місій чи інших наглядових органів за участю держав-контрагентів, такі угоди дають позитивний ефект також через збільшення експорту, що дозволяє накопичити валютні резерви, створити нові

робочі місця, диверсифікувати виробничі потужності і, врешті, сприяти сталому розвитку.

Подекуди розвинені держави, крім виконання своєї цивілізаційної місії щодо гуманізації міжнародної системи, також переслідують й інші інтереси. Зокрема, підвищення рівня дотримання трудових прав у країнах, що розвиваються, впливає на зростання ціни на товари, які вони виробляють, а, отже, дозволяє запобігти демпінгу чи іншим формам недобросовісної конкуренції. Окрім того, зростання експорту з країн, що розвиваються, сприяє їхній пацифікації, а, отже, й зменшенню конфліктогенності, а це, безпосередньо, й скорочення кількості нелегальних мігрантів, екологічних лих, пов’язаних із використанням окремих видів озброєнь, дерадикалізація релігійних угрупувань тощо.

Україна також рухається у напрямку загальних тенденцій. Вона вже має угоди про зону вільної торгівлі, що передбачають клаузулу про права людини і створюють відповідні моніторингові механізми. Втім, поки що в Україні існують певні проблеми з інституційним забезпеченням даних процесів на внутрішньому рівні, зокрема, бракує органу, до повноважень якого входила би попередня експертиза проектів торговельних угод на їх відповідність зобов’язанням у сфері прав людини, а також відповідного нормативно-правового регулювання та методології.

**Висновки до Розділу 2**

1. Сучасною тенденцією розвитку економічної дипломатії є провідна роль МЗС у процесі реалізації її завдань і цілей. Залежно від взаємодії останнього з іншими органами і відомствами, а також історичних, політичних та економічних факторів, можна виділити чотири моделі: уніфіковану (провідна роль відомства із закордонних справ), часткового об'єднання (тісна співпраця МЗС та інших міністерств), пасивного моніторингу (державно-приватне партнерство, значна роль агентств з просування експорту, із заохочення інвестицій, з надання допомоги з розвитку чи кредитів), конкуренційну (модель протистояння між МЗС та міністерством економіки/торгівлі). Значна частина держав дотримується змішаних підходів або ж змінює модель відповідно до пріоритетів у зовнішній політиці. Важливим елементом НДС з точки зору реалізації завдань економічної дипломатії є мережа закордонних установ. Існують держави, в яких функції із застосування інструментарію економічної дипломатії виконують радники або профільні відділи при посольствах. Інші країни надають перевагу торговельно-економічним місіям чи офісам. Окремі держави створюють додаткові агентства, які часто є приватними, а також наділяють повноваженнями з ведення зовнішніх економічних відносин асоціації виробників або промислові палати. При цьому вчені солідарні в тому, що роль державних структур (посольств) є більш важливою для країн, що розвиваються, адже збільшує торгівлю за векторами Південь-Південь та Південь-Північ і, окрім того, дозволяє впливати на міжнародний правотворчий та національний законодавчий процеси. У той же час посольства окремих розвинених держав теж позитивно впливають на реалізацію цілей сталого розвитку, адже мають посадовців, що відповідальні за дотримання міжнародних норм у сфері прав людини та захисту навколишнього середовища національними компаніями за кордоном. Сучасна економічна дипломатія також відчуває на собі вплив регіоналізму: все більше держав передають частину функцій у веденні зовнішніх справ з національного на регіональний рівень, що урізноманітнює

коло суб'єктів даного типу правовідносин та сприяє появі нових видів представництв, наприклад, послів для регіонів.

2. Україна має уніфіковану модель організації роботи економічної дипломатії: фактично все повновладдя належить Міністерству закордонних справ. Однак, ситуація залишається нестабільною, адже консенсусу з приводу діяльності економічних відділів чи, навпаки, торговельно-економічних місій так і не досягнуто. Дискусія точиться на рівні ініціатив, що ніяк не переростають у приведення у відповідність законодавчим актам діяльності за кордоном. Невизначеність має негативний вплив на права українських експортерів, що не отримують достатньо інформації та консультацій і не можуть реалізувати права, передбачені в договорах системи СОТ. Більше того, досить обмежена самостійність економічних відділів і закордонних дипломатичних установ у цілому подекуди призводять до втрати часу та спроможності оперативно реагувати, в тому числі що стосується використання інструментів економічної дипломатії для протистояння агресії рф.

3. Економічна дипломатія має диверсифікований інструментарій, що складається з торговельних (санкції, споживчі бойкоти, митно-тарифні та нетарифні бар'єри, використання прямих іноземних інвестицій), фінансових (допомога з розвитку, використання зовнішньої заборгованості, кредитування, обмеження руху капіталу) та політико-правових або традиційних (переговори, укладення міжнародних договорів, створення економічних організацій та блоків на міжнародному та регіональному рівні) засобів. Окремі з них у зв'язку з глобалізаційними процесами, що прослідковуються у зростанні, зокрема, кількості ринків збуту, стають менш ефективними, оскільки зменшують простір для торгу чи тиску. Мова йде, зокрема, про торгівлю і споживчі бойкоти. Інші, наприклад, фінансові є значно популярнішими в силу перекосів в економічному розвитку держав, волатильності фінансових ринків, обмеженого кола резервних валют. Серед інструментів економічної дипломатії найбільш часто використовуються санкції. При цьому багатосторонні економічні заходи, що вводяться за рішенням Ради Безпеки ООН і регулюються Статутом організації

поступаються місцем одностороннім діям, які можуть не відповідати вимогам звичаєвого права щодо контрзаходів і мати згубний вплив на процеси сталого розвитку. Дещо поліпшує ситуацію допомога з розвитку, втім, і вона тривалий час зумовлювала критику, оскільки, як і кредитування, використовувалася задля збільшення/збереження залежності одних суверенних суб'єктів від інших. На сьогодні під тиском країн, що розвиваються, формується ціла галузь міжнародного права – право розвитку, однак, проблемою залишається те, що серед джерел останнього превалюють акти «м'якого права».

4. Будучи традиційним інструментом економічної дипломатії, торговельні угоди на сьогодні виконують раніше не притаманні їм функції. Зокрема, сприяють заохоченню поваги та підтриманню належного рівня дотримання прав людини в державах-контрагентах. Переслідуючи дану мету, сторони включають до тексту угод клаузулу про права людини, що в різних формулюваннях може передбачати приведення у відповідність міжнародним стандартам національного права в інвестиційній, природоохоронній, антикорупційній та ад'юдикаційній сферах. Недотримання даного положення може бути підставою для настання негативних наслідків аж до призупинення чи припинення міжнародного договору в односторонньому порядку. На сьогодні клаузула про права людини характерна для 70% всіх торговельних угод. Вона позитивно впливає як на зростання експорту з країн, що розвиваються, так і на поліпшення внутрішньої ситуації в таких державах через підвищення рівня життя, появу демократичних інститутів, подолання безробіття, голоду та бідності, пожвавлення виробництва. Втім, небезпідставно, гуманізацію торговельних угод вважають інструментом, які розвинені держави використовують задля реалізації власних інтересів – т.зв. «демократичної інтервенції», забезпечення конкурентоспроможності на міжнародних ринках, зменшення потоків мігрантів.

# РОЗДІЛ 3
# ВПЛИВ БАГАТОСТОРОННЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ НА СИСТЕМУ ПРАВ ЛЮДИНИ

## 3.1. Багатостороння економічна дипломатія в прогресивному розвитку міжнародного права прав людини

Пітер ван Бергейк та Джейкоб Мунк визначають економічну дипломатію як сукупність заходів, спрямованих на методи та процеси міжнародного ухвалення рішень, пов'язаних з транскордонною економічною діяльністю: торгівлею, інвестиціями, міжнародними ринками, міграцією, технічною допомогою, економічною безпекою та інституціями, що формують міжнародне середовище і є інструментами міжнародних економічних відносин [102, с. 41]. На сьогодні всі із окреслених питань принаймні частково належать до сфери багатостороннього співробітництва. Тому закономірно, що окремі вчені розкривають поняття економічної дипломатії з точки зору мультисуб'єктної взаємодії. Наприклад, Володимир Вергун вбачає в ній багатосторонню діяльність, що функціонує на мега-, макро-, мезорівнях, відповідно віддзеркалюючи матеріальні інтереси міжнародних економічних та валютно-фінансових організацій, регіонів, держав, галузей національної економіки, транснаціональних корпорацій, господарських об'єднань та підприємств [153, с. 110].

У той час як двостороння дипломатія сприяє формуванню іміджу держави та становленню його кореляції із зовнішньою політикою, багатостороння дипломатія є інструментом підтримання міжнародного порядку та стабільності в глобальному середовищі (Додаток Є). Саме в найбільш кризовий період початку XX ст. з'явилося усвідомлення необхідності колективного вирішення проблем, які стали занадто чисельними, глобальними і нагальними. Так звана «конференційна дипломатія» міністрів перетворилася на новий дипломатичний канал, який уже під час Першої світової війни продемонстрував високу ефективність у веденні міжурядових відносин [154]. Врешті, виходячи з

припущення, що відсутня або невдала комунікація є першопричиною міжнародних конфліктів, багатосторонні платформи, такі як Ліга Націй, а пізніше ООН, стали уособленням нової відкритої дипломатії, яка дозволила розширити суспільний контроль та забезпечити механізми колективної безпеки, мирного врегулювання спорів та дружнього співробітництва. У даному контексті варто погодитися з кандидатом юридичних наук Наталією Мельниченко щодо ролі міжнародних організацій як одного з важливих інституційних механізмів проведення економічної дипломатії [155, с. 51].

Сучасний період (з 1945 р.) характеризується двома тенденціями: з одного боку, функції держави постійно розширюються, а уряди залишаються відповідальними за ведення економічної дипломатії. При цьому, у все більш взаємозалежному світі міжнародне співробітництво, зокрема, щодо соціальних та фінансових питань набуває нового багатостороннього виміру. Це, у свою чергу, зумовило появу концепції «тотальної дипломатії», що вирізняється розмитою межею між внутрішніми та закордонними справами і мережею міжнародних майданчиків, таких як ООН, СОТ, ОЕСР, інститути Бреттон-Вудської системи тощо. З іншого боку, разом з пожвавленням розповсюдження міжурядових організацій, зросла і кількість держав. Тоді як у 1916 р. існувало 66 суверенних держав, у 1955 р. – 105, на сьогодні налічується 194 держави, які беруть участь у роботі ООН. Генеральна Асамблея ООН за визначенням сінгапурського дипломата Кішора Махбубані є не лише платформою суверенної рівності, але і «парламентом людства», який основною функцією має організацію і узгодження думок всіх членів [156].

Багатостороння економічна дипломатія набула нового виміру з інтенсифікацією глобалізації. По-перше, її сфера значно розширилася. Підйом міжнародних ринків, лібералізація торговельних та фінансових операцій в сукупності з відсутністю політичного управління на універсальному рівні призвели до того, що більшість важливих економічних питань обговорюються та вирішуються на багатосторонньому рівні в межах спеціалізованих міжнародних організацій. У даному контексті варто погодитися з професором

Ольгою Шпакович, щодо зростання ефективності використання міжнародних організацій задля захисту прав людини у випадку чіткого розуміння державами предметної компетенції таких організацій, їхнього потенціалу, можливостей, закономірностей розвитку та місця у структурі зовнішньої політики [157, с. 132].

По-друге, багатостороння економічна дипломатія, яка тривалий час була виключною компетенцією держав та їхніх об’єднань, відкрилася і для недержавних суб'єктів. Ця обставина висуває на перший план проблему пошуку компромісів та узгодження інтересів, створення взаємоприйнятних нормативних рамок та стандартів. Врешті, на дану сферу впливають три тенденції глобалізації:

- масштабний міжнародний обмін і конкуренція;
- необхідність сучасних правил гри для їх регулювання;
- поява нового інформаційного суспільства, із вдосконаленими загальнопланетарними засобами комунікації, що зумовлюють зміни у виробництві, включаючи широкомасштабне використання штучного інтелекту в торгівлі (електронна комерція) та в системі ухвалення рішень.

Багатостороння дипломатія вдало інтегрується в ці нові парадигми. Але справа не лише у формі. Багатосторонні правила та рішення все більше потребують гармонізації ідей та цінностей розрізнених суб’єктів.

Цікаво, що сучасне міжнародне право та багатостороння дипломатія зародилися в один і той самий час. Післявоєнний світ, занадто складний і взаємозалежний, більше не міг регулюватися відповідно до національних чи обмежених за кількість суверенних суб’єктів підходів. Сильніше, ніж будь-коли, вимагалося створення та сумлінне виконання міжнародних угод, результату спільної роботи світового співтовариства. Багатосторонність, перш за все, повинна була проявлятися в чіткому дотриманні норм міжнародного права з провідною роллю Статуту ООН, повага до якого мотивувалася здоровим

глуздом та почуттям відповідальності за долю світу сукупно з прагнення досягнути власних національних інтересів.

Роль багатосторонньої дипломатії у створенні норм стала важливою та незамінною. Еволюція норм як прийнятих зразків поведінки, і кодифікація міжнародного права значною мірою сприяють міжнародному порядку та стабільності. Саме активні багатосторонні зусилля призвели до зміни підходів до використання сили від законного інструменту зовнішньої політики до забороненого, що, як виняток, допускається лише під час самооборони за санкцією Ради Безпеки. Те ж саме стосується і використання економічних інструментів примусу. Більше того, багатосторонність відкрила двері для координованих зусиль щодо кодифікації міжнародного права на підтримку ведення дружніх відносин. Наприклад, Віденська конвенція про дипломатичні зносини 1961 року стосується не лише дипломатичних привілеїв та імунітетів, але також є своєрідним керівництвом для багатьох нових незалежних держав по захисту від прихованої дискримінації [43].

Розглядаючи багатосторонню економічну дипломатію сьогодні, недостатньо вдаватися лише до характеристики діяльності СОТ чи т.зв. Бреттон-Вудських інститутів (МВФ, Світовий банк та його «дочірні установи»), необхідно також враховувати значну кількість спеціалізованих установ, агентств та програм розвитку ООН, діяльність яких зосереджена у сферах навколишнього середовища, продовольства, клімату, енергетики, допомоги з розвитку і зменшення бідності, адаптації внутрішніх ринків до світових. Крім того, сфера впливу регіональних економічних організацій дедалі розширюється. Окремі з них, наприклад, ОЕСР чи Європейський Союз не лише володіють власними внутрішніми правилами, однак пов’язані міжнародними договорами з різними державами та частинами світу. Регіональні організації не є перешкодою для глобальної багатосторонності, навпаки, вони виступають своєрідною формою поширення її духу та основних цінностей.

Тенденція до економічної багатосторонності та регіоналізму прискорюється. Наприкінці 2015 р. The Economist підрахував, що кількість

регіональних торговельних угод збільшилася майже вчетверо з 70 у 1990 р. до понад 270 у 2015 р. [158]. Станом на кінець 2022 року згідно з відомостями СОТ організації було нотифіковано 355 регіональних торговельних угод [159]. Дане явище можна пояснити, зокрема, тим, що, по-перше, глобальні ланцюги поставок стають все складнішими, а транснаціональні компанії відмовляються від використання розрізнених стандартів для виходу на ринок кожної держави, надаючи перевагу гармонізованим правилам всередині економічних блоків. По-друге, вплив має зростання «цифрової торгівлі», що виходить далеко за межі фізичних кордонів. Financial Times наполягає, що до 2025 року транскордонні потоки товарів через Інтернет-торгівлю «можуть коштувати більше, ніж поточний глобальний обмін товарами, або приблизно 20 трлн дол.». По-третє, багатосторонність і регіоналізація є методом боротьби з фактичною нерівністю суб'єктів міжнародного права в глобальних економічних відносинах. Зокрема, колишній прем'єр-міністр Сінгапуру Лі Сієн Лун пояснив на прикладі США, що багато партнерів не будуть прагнути мати з цією державою двосторонні відносини, оскільки вона «більша», за будь-яку іншу [158].

Цікаво, що уникнення багатосторонності - політика, характерна на сьогодні, зокрема, для США, - завдає шкоди інтересам американських виробників. Адже, в кінцевому рахунку, компанії сплачують більш високі тарифи, аніж їх конкуренти за кордоном, а учасники переговорного процесу мають гіршу позицію і менший вплив на формування норм, стандартів та домовленостей. Варто також згадати, що регіональні угоди та митні союзи є відповідно до статті XXIV ГАТТ винятком із загального режиму торгівлі, створеним відповідно до договорів системи права СОТ [52].

Поряд з міжнародними та регіональними організаціями залишаються функціонувати також і структури з обмеженою участю, такі як групи країн (G ...), спеціальні конференції та саміти. На цих форумах економічні стратегії розгортаються або контролюються дипломатами, паралельно або у партнерстві з приватними суб'єктами.

Транснаціональні корпорації та банки, фонди, неурядові організації (НУО) стали провідними світовими гравцями та привілейованими спостерігачами в міжнародних організаціях або ж завдяки своїй фінансовій вазі або ж впливу на громадянське суспільство. Міжнародні організації не лише приймають такий стан речей, але й заохочують цей рух, щоб перешкодити найбільш потужним в економічному плані державам нав'язувати власні цінності та досягати національних інтересів, нехтуючи цілями сталого розвитку. Транснаціональні корпорації та міжнародні професійні асоціації (зокрема, Міжнародна торгово-промислова палата або Всесвітня бізнес-рада з питань сталого розвитку), громадські організації та об'єднання для поширення ідей (аналітичні центри, форуми, регулярні саміти у Давосі тощо), міжнародні профспілки та федерації роботодавців є в економічній дипломатії, щонайменше, «зацікавленими сторонами». Їхня нормативна функція, окрім консультування, також проявляється у створенні стандартів, які застосовуються добровільно (професійні статути та кодекси) та шляхом їх публічного визнання (норми ІНКОТЕРМС), за рекомендацією або навіть за приписом (окремі правила МСЕ або типові контракти, що вимагаються в багатосторонніх тендерних пропозиціях). Ці необов'язкові правила, які також можуть бути результатом діяльності міжурядових організацій (наприклад, Керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних підприємств) разом із стандартами та сертифікацією – є нормами «м'якого права», які хоча і не обов'язкові в юридичному плані, однак мають дотримуватися відповідно до політичних зобов'язань з метою підтримки іміджу держави та її конкурентоспроможності.

Зростання ролі приватних суб'єктів зумовлене не лише збільшенням їхнього значення у світовій економіці. Цьому сприяла також діяльність міжнародних організацій. Зокрема, ще раунд СОТ у Сіетлі, що відкрився в 1999 р., проходив за активної участі представників міжнародних асоціацій виробників та неурядових організацій, а починаючи з конференції ООН в Йоганнесбурзі в 2002 р., залучення приватного сектору вважається необхідністю для досягнення цілей сталого розвитку. За ініціативою тодішнього

Генерального секретаря Кофі Аннана держави-члени організації проголосили: «Приватний сектор, як великі, так і малі компанії, в рамках своєї законної діяльності, має обов'язок сприяти появі справедливих та стійких громад і суспільств» [160]. Цим держави погодилися на відчуження частини своїх повноважень у сфері економічної дипломатії, зокрема, в питаннях сталого розвитку, а несуверенні суб’єкти отримали нову суспільну роль, не пов’язану безпосередньо з отриманням прибутку, що було традиційною основою та метою їх діяльності в минулому. Однак, разом з правами такі суб’єкти отримали й обов’язки: вимоги щодо прозорості і законності, справедливої конкуренції, соціальної відповідальності.

На сьогодні вираз «багатосторонній вплив» став майже синонімом «багатостороннього режиму ухвалення рішень». Норми та стандарти з’являються в результаті узгодження інтересів суверенних та приватних суб’єктів. З метою якнайбільшої легітимізації своїх позицій останні використовують сучасні канали зв’язку з громадськістю. Так, чутливі до звинувачень у непрозорості, міжнародні організації розробили нові методи консультацій: наприклад, громадські консультації в Інтернеті, до яких вдається Європейська Комісія до прийняття будь-якого важливого рішення. Або ж спеціальні зустрічі та форуми, організовані Світовим банком для об'єднання «зацікавлених сторін» при обговоренні глобальних тем (наприклад, у сфері освіти).

Подібні багатосторонні стратегії впливу служать реалізації економічних інтересів і є ефективною формою міжнародної конкуренції, оскільки мова йде не безпосередньо про дії, а про визначення правил гри для цих дій. Глобалізація зумовила появу нематеріальної (інформаційної, ціннісної тощо) конкуренції. Мова йде, зокрема, про боротьбу ідей, регулятивних підходів, правових культур, метою якої є їхнє поширення на окремий регіон чи світ в цілому. Так, можна згадати перемогу США в поширенні ідеалів ліберальної демократії, в тому числі і шляхом «демократичної інтервенції», та своєрідного західного «духу законів». У свою чергу Німеччина ініціювала дискусію в рамках G20 щодо

глобального верховенства права, а Франція у 2020 році на тій же платформі вперше поставила питання гендерної рівності вище, аніж досягнення економічного благополуччя. КНР протягом останніх десятиліть повагом «продає» стандарти, направляючи експертів у різні країни, щоб перейняти найкращі приклади і практики. На сьогодні вона вже розпочала впроваджувати власну стандартизацію окремих споживчих товарів (телефонія), що, зважаючи на обсяги китайського виробництва та експорту, поволі стають глобальними, а тепер звернула свою увагу на екологічну, соціальну та культурну сфери [161, с. 59].

Роль багатосторонньої дипломатії у просуванні та захисті прав людини є домінантною. Саме міжнародним організаціям (наприклад, ООН чи СОТ) та т.зв. коаліціям держав всередині (G-77 та КНР у Генеральній Асамблеї ООН) чи поза ними (Паризький клуб) країни, що розвиваються завдячують поліпшенням стану освіти, умов праці, становища жінок, сфери охорони здоров'я. Багатосторонній підхід дозволяє окремим суб'єктам збільшити вагу свого голосу, внести до тексту міжнародного договору необхідну норму чи, навпаки, виключити її ще на переговірній стадії, зменшити тиск та інші негативні наслідки фактичних перекосів в економічному, політичному чи соціальному розвитку. У часи мультиполярного світу жодна держава не може претендувати на односторонній диктат правил поведінки в міжнародному середовищі, а культурний релятивізм та регіоналізм все більше схиляють до перегляду існуючих стандартів з урахуванням позиції країн Азії, Африки й Латинської Америки.

Економічна дипломатія сьогодні є набагато ширшою, ніж підтримка міжнародних контактів. Окрім забезпечення та просування експорту товарів і послуг, заохочення інвестицій, подолання глобальних фінансових проблем, гарантування економічної безпеки держав, її важливою метою стають багатостороння конкуренція моделей, цінностей, стандартів та норм. Сучасні виклики зумовлюють те, що економічна ситуація стає безпосередньо пов'язаною з соціальним благополуччям та прогресом демократії, лише

досягнення яких здатне привести до реалізації довгострокових економічних інтересів світового співтовариства.

### 3.2. Роль договірної системи СОТ у правозахисній сфері

Історія переговорів зі створення Всесвітньої торговельної організації у 1946-1947 рр. демонструє, що останній відводилося місце третьої опори нового економічного порядку поряд з МВФ і МБРР. Однак, неможливість підписання Гаванської хартії (установчого договору ВТО) залишили цю ідею lettre morte аж до 1994 р. Однією з основних причин була однобокість статуту майбутньої організації, який не враховував інтереси країн, що розвиваються, а також наявність у його тексті системи правил з найму працівників та регулювання непрямих форм протекціонізму. Підписана 15 квітня 1994 р. Марракеська угода не змінила початкового підходу її держав-членів: СОТ є міжнародною торговельною, а не правозахисною організацією. Незважаючи на це, безперечно, ряд винятків у системі СОТ (що є своєрідною моделлю для частини регіональних торговельних угод) від початку потенційно мали значення для здатності торговельних партнерів реагувати на виникаючі проблеми, пов'язані з правами людини. Включення згаданих положень до угод зумовлювалося, серед іншого, прагненням держав зберегти та примножити свої закордонні інвестиції, що було неможливим за умови довільного ухвалення рішень на вищому рівні, відсутності верховенства права та економічної відкритості. Навіть якщо окремі з таких правил у кінцевому рахунку не сприяли забезпеченню прав людини, можна погодитися з позицією професора Кеннета Шадлена, що в умовах вираженої силової асиметрії жодні норми не є «поганими»: вони лише менш передбачувані і змінюються згідно з інтересами більш потужних суб’єктів, не обіцяючи взаємних обмежень [162, с. 16].

Одним із основоположних принципів права СОТ є заборона дискримінації, яка має зовнішній (режим найбільшого сприяння) та внутрішній

(національний режим) виміри. Цей принцип використовується тоді, коли щодо подібних товарів або послуг може бути впровадженим різне регулювання. У контексті прав людини дискусійним залишається питання визнання чи відмови в рамках СОТ від принципу екстериторіальності зобов'язань у даній сфері. Зокрема, чи можна вважати подібними товарами одяг, виготовлений в державі А, яка забезпечує працівникам необхідні гарантії, та одяг, який виробляється з використанням примусової або дитячої праці в державі Б? Чи повинна держава В впровадити вищу ставку мита чи інші обмеження на одяг з держави Б, дотримуючись при цьому принципу недискримінації? У справі США – Тунець (I) [163] і США – Тунець (II) [164] Група експертів та Апеляційний орган були одностайними: тунця, виготовленого в екологічний та безпечний для дельфінів спосіб, неможливо відрізнити для цілей зобов'язань ГАТТ від інших тунців. Відтак, методи виробництва, що не впливають на характеристики кінцевого продукту, не стосуються подібності. Цього ж висновку експерти дійшли в справі США – Креветки [165, п. 5.35], підкресливши, що способом виробництва, який фізично не проявляється у фінальному товарі, зокрема (не)використання засобів попередження вилову черепах на суднах, не можна обґрунтовувати розмежування подібних товарів.

Даний підхід вперше зазнав трансформацій у справі ЄС – Азбест [166]. Вивчаючи питання подібності, Апеляційний орган проаналізував міру конкурентоспроможності між двома товарами (азбест і його замінники), звернув увагу на характеристики, властивості, якість продуктів, тарифну класифікацію, смаки та звички споживачів. Остання характеристика стала визначальною для ухвалення висновку щодо неподібності спірних товарів. Рішення Апеляційного органу все ще базувалося на фізичних властивостях, однак потенційно негативний вплив на права людини вперше було враховано. Таку позицію підтверджено в рішенні у справі ЄС - Ухвалення і маркетинг продуктів біотехнологій. На думку експертів, «відчутна різниця в безпеці», навіть така, яка тільки припускається (на відміну від ЄС - Азбест), може виправдати висновок про те, що товари не є «подібними» [167].

Що стосується принципу недискримінації слід зазначити, що право СОТ передбачає особливий та диференційований режим, спрямований на впровадження більш сприятливих умов торгівлі для країн, що розвиваються. Загальна нормативна рамка в даній сфері встановлена Рішенням про диференційований і більш сприятливий режим, взаємність і більш повну участь країн, що розвиваються (так зване «дозвільне застереження») [168], статтею XVIII та Частиною IV ГАТТ [52], Домовленостями про положення Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 р., які стосуються платіжного балансу [169, с. 4], Рішенням про захисні заходи для цілей розвитку [170], Декларацією про торговельні заходи, що вживаються у зв'язку з платіжним балансом [171]. Необхідність особливого режиму, з-поміж іншого, була обумовленою прагненням нівелювати зростання нерівності у державах із низьким та середнім доходом, яка супроводжувала лібералізацію торгівлі. Підвищення рівня життя лише окремих соціально-економічних груп могло призвести до появи поляризованих суспільств, у яких, до того ж, існував і продовжує існувати високий рівень внутрішньої напруги, що призводить або ж до посилення авторитарних/тоталітарних режимів, або ж до заколотів чи збройних конфліктів. З метою дотримання положень згаданих джерел права СОТ та проведення оцінки їхньої реалізації у 2013 р. на Дев'ятому саміті Конференції Міністрів було створено спеціальний моніторинговий механізм [172].

Проблемою імплементації особливого та диференційованого режиму є відсутність універсально визнаної дефініції «країна, що розвивається», відтак існують випадки зловживання правом, зокрема, з боку Китаю, який продовжує наполягати на наявності такого статусу, попри те, що є найбільшою світовою економікою за паритетом купівельної спроможності. На рівні СОТ для того, щоб претендувати на додаткові преференції у рамках режиму достатньо зробити унілатеральну декларацію. У той же час, ЄС обмежує список країн, що розвиваються тими, які містяться в класифікаціях ООН [173] та Світового Банку [174]. З цього погляду, вбачається доцільним уповноважити запроваджений у 2013 р. моніторинговий механізм провести оцінку рівня розвитку держав-членів

СОТ і на її основі скласти власний перелік країн, що розвиваються. При цьому, зважаючи на геополітичні реалії, які можуть тимчасово впливати на економічну ситуацію в державах, слід зробити такий перелік гнучким з можливістю перегляду статусу, включення або, навпаки, виключення країн.

Некомерційна мета впровадження заходу, як правило, розглядається в межах статей XX (ГАТТ) [52] і XIV (ГАТС) [175]. При цьому тягар доказування при встановленні «необхідності» застосування винятку лежить на державі-відповідачеві, тоді як держава-скаржник має довести факт дискримінації. Хоча жоден з винятків прямо не стосується прав людини, окремі з них мають вагоме значення у правозахисній сфері.

Пункт (a) згаданих статей ГАТТ та ГАТС містить застереження щодо суспільної моралі. Професор Стів Черновіц вказує, що серед них містяться, щонайменше, заходи для «заборони рабства, деякої зброї, наркотиків, алкогольних напоїв, порнографії, релігії, примусової праці та щодо захисту тварин» [176, с. 17]. Професор Роберт Хоуз, у свою чергу, наполягає, що в сучасному світі ідея суспільної моралі є невіддільною від концепції людської особистості, гідності та дієздатності, закріплених в основних правах людини [177, с. 1333, 1336]. Група експертів ОВС, у свою чергу, розтлумачила дану категорію у справі США – Азартні ігри [178, с. 6.461] як позначення «норм правильної та неправильної поведінки, що підтримуються суспільством чи нацією або від їх імені», а «громадський порядок» як «збереження основних інтересів суспільства, відображених в державній політиці та праві». При цьому ряд законів США, спрямованих на боротьбу з відмиванням грошей, організованою злочинністю, шахрайством та патологічними азартними іграми, було визнано таким втручанням, яке було необхідним для захисту суспільної моралі.

Пункт (b) згаданих статей ГАТТ і ГАТС дозволяє вживати заходи, що спрямовані на захист здоров’я населення, зокрема, необхідні для забезпечення права людини на належний рівень здоров’я (стаття 12 МПЕСКП) [179] та права на життя (стаття 6 МПГПП) [180]. Оскільки роль СОТ у відстоюванні даних

прав буде проаналізовано нижче, нині варто обмежитися переліком справ, у яких державам вдалося обгрунтувати заходи з посиланням на даний пункт: ЄС – Азбест [166], США – Бензин [181], Бразилія – Шини [182].

Пункт (c) статті XIV ГАТС не має аналогу в ГАТТ і забезпечує додатковий захист права людини на приватне життя, та, потенційно, інших прав, пов'язаних із її безпекою.

Пункт (e) статті XX - єдине положення права СОТ, що стосується праці. Однак, воно не має правозахисного характеру, оскільки праця ув'язнених сама по собі не регулюється, зокрема не забороняється, а норма покликана запобігти отриманню державами конкурентних переваг шляхом експорту товарів, які є штучно здешевленими через спосіб та умови виробництва.

Пункт (f) ст. XX стосується права людини використовувати свою культуру та зберігати свою ідентичність відповідно до статті 15 (1) (a) МПЕСКП. Прикладом заходу може бути обмеження експорту об'єктів національної спадщини. Даний пункт ще не був розтлумачений ОВС, однак, ймовірно, що виняток стосується лише торговельних обмежень щодо матеріальних об'єктів, а не захисту культури в цілому.

Пункт (g) ст. XX має екологічні цілі, які, з-поміж іншого, можуть бути необхідними для захисту здоров'я людини, а також її права на їжу та воду. Розтлумачуючи дане положення, Апеляційний орган вдавався до аналізу ряду міжнародних договорів у сфері довкілля (США – Креветки) [133, с. 7] а також адаптував більш низький стандарт доказування: захід, на відміну від усіх інших винятків, не повинен бути «необхідним», достатньо того, щоб він розумно відповідав екологічній меті.

Аналізуючи роль СОТ у правозахисній сфері, варто звернути особливу увагу на ті норми, які покликані сприяти праву на достатнє харчування та праву на здоров'я.

Право на достатнє харчування закріплене у статті 11 (2) МПЕСКП [179]. Воно кореспондує з обов'язком кожної з держав-учасниць забезпечити всім, хто знаходиться під її юрисдикцією, доступ до необхідної їжі, зокрема, шляхом

міжнародного співробітництва та справедливого розподілу продовольства. Загальний коментар Комітету з економічних, соціальних і культурних прав до статті 12 надає тлумачення такому співробітництву, закріплюючи, з-поміж іншого, поняття екстериторіальних зобов'язань. Ключовою складовою права на достатнє харчування є гарантування продовольчої безпеки. Відповідно до визначення ФАО це поняття стосується постійного фізичного, соціального та економічного доступу людей до достатньої, безпечної та поживної їжі згідно з їхніми харчовими потребами та вподобаннями для активного й здорового життя. При цьому їжа має залишатися доступною як для сучасного, так і для майбутніх поколінь [183].

Забезпечення права на достатнє харчування в межах СОТ безпосередньо пов'язане з Угодою про сільське господарство [184], ухваленою під час Уругвайського раунду в 1995 р. На час переговорів ЄС та США активно субсидували галузі власних аграрних комплексів, конкуруючи між собою. У той же час, з 1980-х рр. за умовами надання позик, запроваджених МВФ та МБРР, країнам, що розвиваються, було заборонено використовувати механізми втручання та підтримки власного сільського господарства. УСГ, на перший погляд, містила низку положень, що мали би виправити перекоси й сприяти країнам Глобального Півдня в гарантуванні на їхніх територіях продовольчу безпеку. Однак, хоча розвиненим державам відповідно до Угоди дозволялося надавати меншу підтримку (5% від загальної вартості с/г товарів щорічно), а державам, що розвиваються, більшу (10%), останні, переважно, не змогли навіть досягти такого порогу. Те ж саме стосується «сукупних заходів підтримки», т.зв. «бурштинового кошику»: розвинені держави мали скоротити їх на 20%, а ті, що розвиваються, - на 13,3% порівняно з показниками 1986-1988 рр. Країнам Глобальної Півночі вдалося зберегти значно більший рівень внутрішніх виплат, що підтверджується альтернативним вимірюванням протекціоністської підтримки ОЕСР, у зв'язку з тим, що держави, які розвиваються мали й так скоротити підтримку аграрного сектору за умовами згаданих вище позик.

Інші типи сприяння, які відповідно до УСГ не підлягають скороченню, є заходами «зеленого» та «блакитного» кошика. Останні передбачають надання підтримки з «бурштинового кошика», але за умови, що фермери будуть самостійно обмежувати надвиробництво, яке спотворює конкуренцію. Субсидії із «зеленого кошика» розроблені для сприяння дослідженню с/г, продовольчої безпеки, захисту навколишнього середовища, розвитку інфраструктури тощо. Обидві групи заходів мали суперечливі наслідки, оскільки насправді зумовили суттєвий протекціоністський ефект через маніпулювання ними для підтримки існуючого рівня витрат.

Забезпечуючи право на достатнє харчування для своїх громадян, держави, що розвиваються, також можуть скористатися механізмами, передбаченими в Угодах про антидемпінг [185] , про субсидії та компенсаційні заходи [186], а також про захисні заходи [187]. Що стосується першого міжнародного договору його інструменти виявилися надто громіздкими і складними в доведенні нелегітимності застосування: експортні та місцеві ціни на товари не завжди відрізняються, якщо субсидується все виробництво. Окрім того, розвинені держави, які були ініціаторами даної угоди, мають достатній досвід підлаштування під вимоги щодо антидемпінгових заходів. Те ж саме стосується й Угоди про захисні заходи, тягар доказування за якою нерідко лягає на держави, що розвиваються. Останні не завжди здатні навести переконливі аргументи щодо причинно-наслідкових зв’язків між заходами підтримки с/г в іншій державі і конкретною шкодою власній промисловості. Найбільш доступним механізмом для відстоювання інтересів країн Глобального Півдня є Угода про субсидії та компенсаційні заходи, яка забороняє окремі виплати, які шкодять місцевій промисловості. Ще на початку 2000-х рр. відповідно до положень даного міжнародного договору Бразилії вдалося оскаржити заходи з підтримки цукрової промисловості з боку ЄС та бавовняної промисловості США [141, с. 214].

Відтак, пакет угод, ухвалених під час Уругвайського раунду, недостатньо сприяв забезпеченню права на харчування населення у країнах, що

розвиваються, а у випадках окремих угод – ТБТ [188] та СФЗ [189], мав переважно негативний вплив, перетворюючи окремі держави Півдня на залежні від дешевої продукції з Півночі та руйнуючи їхній власний аграрний сектор. Тому, починаючи з раунду в Досі, країни, що розвиваються, активно просувають поправки до даних угод. Зокрема, на Конференції міністрів у Найробі у 2015 р. вдалося домовитися про скасування субсидій на експорт с/г продукції, а також про подальші заходи щодо створення суспільних фондів для гарантування продовольчої безпеки, прозорих експортних обмежень і субсидій у сфері рибного господарства, підтримки внутрішніх цін на бавовну [190]. Окрім того, СОТ активно співпрацює з іншими організаціями для забезпечення права на достатнє харчування, зокрема Робочою групою під головуванням Генерального Секретаря ООН, ФАО, Спеціальною групою ООН щодо глобальної кризи продовольчої безпеки, G-20.

Стаття 12 МПЕСКП закріплює право кожної людини на найвищий досяжний рівень фізичного й ментального здоров'я. Його зміст слід розуміти як право користуватися товарами та послугами, доступними, належними, якісними та необхідними для досягнення такого рівня. При цьому Комітет з економічних, соціальних та культурних прав вважає, що імплементація державою положень ТРІПС [191] або інших угод СОТ, що йдуть всупереч з її зобов'язаннями за статтею 12, загрожує забезпеченню права на здоров'я.

Стаття 33 ТРІПС вимагає від держав-членів СОТ забезпечувати захист патентних прав протягом 20 років. При цьому перехідний період для країн, що розвиваються, завершився в 2014 р., а недоступні ціни на ліки, встановлені патентовласником, можуть спричинити порушення не лише статті 12, але й статті 6 МПГПП. У 2001 р. у Звіті Верховного комісара ООН з прав людини щодо впливу ТРІПС на права людини було встановлено необхідність контролювати імплементацію Угоди державами-сторонами з метою забезпечення балансу між матеріальними правами авторів та загальними суспільними інтересами й дотримання релевантних статей Загальної декларації прав людини та МПЕСКП [192]. У цьому ж році в Досі за ініціативою країн, що

розвиваються, членами СОТ було ухвалено декларацію про неперешкоджання ТРІПС у вжитті заходів для захисту громадського здоров'я. Мова йшла про видачу примусових ліцензій, визначення моменту настання надзвичайного стану або інших подібних надзвичайних обставин.

Відтак, варто погодитися з думкою спеціального доповідача ООН Пола Ханта, що ТРІПС передбачає ряд гнучких положень, аби запобігти потенційно негативному впливу на систему прав людини [193]. Наприклад, стаття 27 (2) дозволяє державам унеможливлювати патентування винаходів для «захисту. . . життя чи здоров'я людей, тварин чи рослин». У свою чергу, стаття 30 передбачає право членів надавати обмежені виключення з ексклюзивних прав власника патенту в інтересах третіх сторін. Такими можуть бути визнані хворі з вразливих категорій населення. У той же час мова йде про, справді, обмежені нагальністю випадки. Так, у справі Канада – Патентна охорона фармацевтичних продуктів група експертів ОВС встановила, що створення запасів генеричних препаратів до спливу терміну патенту, на відміну від самої їхньої розробки, порушує статтю 30.

Відповідно до статті 6 ТРІПС не використовується для вирішення питання вичерпання прав інтелектуальної власності. Це означає, що Угода не стосується так званого паралельного імпорту – ввезення запатентованих товарів однією державою з іншої, якщо вони були продані в останній патентовласником. Паралельний імпорт може знизити ціну товару за умови продажу в іншій країні з іншими умовами доступу та характеристиками внутрішнього ринку.

Чи не найважливішим для забезпеченням права на здоров'я положенням договорів системи СОТ є стаття 31 ТРІПС. Вона передбачає механізм видачі державою примусових ліцензій або ж для використання урядом, або ж з його дозволу третіми сторонами для створення доступу за нижчими цінами до препарату в умовах надзвичайних ситуацій, зокрема під час епідемій. Існує кілька умов для того, щоб скористатися даним інструментом:

- по-перше, видача примусової ліцензії має слідувати за консультаціями з власником патенту, де це можливо;

- по-друге, рішення, в тому числі і щодо винагороди, має підлягати оскарженню, зокрема в судовому порядку;
- по-третє, тривалість дії примусової ліцензії обмежена метою, для якої вона видана;
- нарешті, винагорода патентовласнику має бути належною з урахуванням ринкової вартості товару.

Якщо на момент прийняття ТРІПС препарати, виготовлені з використанням механізму примусових ліцензій, мали задовольняти потреби лише внутрішнього ринку держави, яка видає дозвіл, то з 2003 р. після ухвалення Дохійської Декларації про ТРІПС та здоров'я суспільства розпочалася робота над Протоколом про внесення змін до Угоди. Останній був ухвалений 30 листопада 2015 р., хоча його положення де-факто діяли на тимчасовій основі з 2005 р. Протоколом передбачено доповнення ТРІПС статтею 31bis, додатком і доповненням до додатка. Зазначені зміни спрямовані на те, щоб дозволити державам - членам СОТ здійснювати експорт фармацевтичної продукції, виготовленої з використанням механізму примусового ліцензування, в країни, які або взагалі не мають власних виробничих потужностей для їхнього виготовлення, або в фармацевтичному секторі яких виробничих потужностей недостатньо для задоволення потреб охорони здоров'я власного населення [194].

Незважаючи на досягнення СОТ у відстоюванні права на охорону здоров'я, в тому числі завдяки тісній співпраці з ВООЗ, вона ще не сформувала остаточної позиції щодо існуючих викликів, зокрема, використання репродуктивних, біологічних та інформаційних технологій, ліків рослинного походження та традиційних знань і практик у лікуванні захворювань. Щодо останніх виникає занепокоєння з приводу адекватного захисту та забезпечення справедливого розподілу вигод, адже низка методів, відомих у традиційних суспільствах ще тисячі років тому як частина їхньої культурної спадщини, сьогодні патентується і продається як досягнення сучасної медицини.

Вплив на забезпечення та захист прав людини, зокрема, в ході збройних конфліктів або інших надзвичайних ситуацій у міжнародних відносинах може мати т.зв. виняток з міркувань безпеки, який передбачений статтями XXI ГАТТ, XIV-bis ГАТС та статтею 73 ТРІПС. Згадані положення є одним із стовпів архітектури ліберального міжнародного економічного порядку, який був побудований після завершення Другої світової війни. У ході їхньої розробки учасники розуміли ризики, які можуть постати у випадку використання винятку з метою зловживання правом, відтак, вже в ході переговорів було вирішено дотримуватися «балансу» й вузького тлумачення, яке би обмежувало свободу розсуду членів. Більше того, у час післявоєнної відбудови та блокового протистояння держави враховували, що «надзвичайна ситуація у міжнародних відносинах» можлива, й однією з легітимних реакцій буде накладення контрзаходів у сфері торгівлі, які характеризуються своєю дієвістю. З цієї точки зору санкції проти рф у зв'язку з агресію щодо України не є аномалією і підпадають під правові рамки системи СОТ, що, однак, не виключає право останньої винести питання торговельних обмежень на розгляд ОВС.

Саме росія є державою, яка порушила фактичний 70-річний мораторій на посилання у ході вирішення торговельних спорів на винятки з міркувань безпеки [184]. У 2019 році в справі росія - Транзитний рух їй вдалося успішно легітимізувати запроваджені обмеження на перевезення українських товарів через свою територію до Казахстану й Киргизької Республіки через необхідність захистити «суттєві інтереси безпеки» у зв'язку з надзвичайним станом у міжнародних відносинах. Застосувавши тест на визначення існування фактичних обставин для посилання на винятки, Група експертів вирішила, що заходи були вжиті належно та добросовісно, попри те, що рф уникала згадки про анексію Кримського півострова, послуговуючись натомість аналогією з гіпотетичною ситуацією [185]. Самовідвід експертів СОТ від надання оцінки законності створеної самою ж росією «надзвичайної ситуації» та відмова аналізувати «добросовісність», використовуючи правило тлумачення, передбачене статтею 31 Віденської конвенції про право міжнародних договорів,

свідчать не на користь готовності ОВС хоча б побічно сприяти захисту порушених на окупованих територіях прав людини.

Щоправда, помилково вважати рішення Групи експертів у згаданій справі виключно негативним для України. По-перше, важливо те, що було окреслено широке коло «надзвичайних ситуацій», до яких належать як збройні конфлікти, так і інші військові або оборонні ситуації, підтримка законності та публічного порядку. Окрім того, Група експертів не включила до наведеного переліку «політичні або економічні розбіжності між членами» [196, пп. 7.115, 7.118]. По-друге, Україна фактично отримала зелене світло для дзеркальної реакції та посилання на ті ж винятки в справі, яку проти неї ініціювала росія (DS525: Україна — Заходи щодо торгівлі товарами та послугами) [197].

Позицію, адаптовану в спорі між Україною та рф, ОВС підтвердив також у рішенні по справі Саудівська Аравія - заходи щодо захисту прав інтелектуальної власності [198]. У зв’язку з підозрою, що фізичні та юридичні особи з Катару підтримують терористів, Саудівська Аравія, з-поміж іншого, обмежила їм доступ до правової процедури для захисту прав на інтелектуальну власність відповідно до положень ТРІПС. Хоча Група експертів визнала, що заходи на основі статті 73 ТРІПС були вжиті під час надзвичайної ситуації у міжнародних відносинах (зокрема через розрив дипломатичних зв’язків), однак вона вирішила, що Саудівській Аравії не вдалося продемонструвати їхню необхідність для захисту від тероризму та екстремізму. Особливо цінним є твердження Групи експертів про обов’язок держави, яка запроваджує торговельні обмеження, належно враховувати інтереси третіх сторін, та у випадку їхнього порушення - вдаватися до альтернативних заходів. У даному випадку 7-місячне перешкоджання з боку рф вивезенню українського зерна, що спричинило продовольчу кризу, свідчить про недобросовісність та унеможливлює посилання на винятки з міркувань безпеки [61].

На сьогодні складним питанням залишається відповідність праву СОТ торговельних обмежень, запроваджених третіми державами, у зв’язку з агресією рф щодо України. Це питання не було винесене на розгляд ОВС, хоча

не слід виключати можливість подібного звернення росії, щодо якої з боку ЄС, США, Канади, Австралії та Нової Зеландії фактично було запроваджено ембарго на торгівлю більшістю товарами. Слід погодитися з думкою Джеймса, директора Центру глобальних економічних і екологічних можливостей в Університеті Центральної Флориди, що агресія росії є тією обставиною, за якої будь-яка держава світу могла би розумно вважати, що торговельні та економічні санкції є необхідними для захисту її безпекових інтересів. Це також надзвичайна ситуація у міжнародних відносинах, яка дає право кожному члену СОТ посилатися на винятки з міркувань безпеки у випадку спору [61].

Уможливлюючи застосування санкцій, які є одним з найбільш ефективних інструментів економічної дипломатії для розвитку системи прав людини, ОВС сприяє попередженню та припиненню порушень міжнародного права прав людини, окремі з яких сягають порогу злочинів проти людяності.

Новою тенденцією в діяльності СОТ є сприяння захисту прав жінок та гендерний мейнстримінг. Наприклад, група держав-членів, очолювана Канадою, запропонувала включити принцип рівності в переговори про внутрішнє регулювання у сфері послуг. Інші члени, особливо ЄС та Ісландія, використовують механізм огляду торговельної політики, щоб висвітлити вже реалізовані заходи, які сприяють гендерній рівності. У липні 2017 р. у рамках Глобального огляду допомоги СОТ з торгівлі усунення перешкод для жінок, які беруть участь у торгівлі, було визнано стратегічною метою не лише для розширення їхніх можливостей, а й для економічного зростання та розвитку в цілому. План технічної допомоги СОТ на 2018-2019 рр., прийнятий у листопаді 2017 р., надав Секретаріату СОТ мандат на розробку навчального модуля для підвищення обізнаності та кваліфікації політичних діячів, щоб враховувати гендерні аспекти в аналізі та розробці торговельної політики або у веденні переговорів.

Крім того, СОТ започаткувала партнерство зі Світовим банком для отримання нових даних та сприяння кращому розумінню впливу торгівлі на жінок. Вона також розпочала дослідницький проект з ОЕСР щодо того, як

допомога в торгівлі може розширити їхні права і можливості. У жовтні 2017 р. СОТ розробила План дій щодо торгівлі та гендерної рівності. Однією із пріоритетних цілей, закріплених у даному документі, є забезпечення спеціалізованої підготовки жінок-підприємиць. Це важливо, оскільки близько 40% усіх малих і середніх підприємств (МСП) у світі належать жінкам, однак тільки 15% з них є орієнтованими на експорт. До того ж за даними Світового банку 90% країн мають принаймні один закон, що перешкоджає можливостям жінок в економіці. У порівнянні з чоловіками, жінки в цілому також зіштовхуються з непропорційно більшою кількістю проблем, пов'язаних з фінансуванням, зокрема, відсутністю механізмів субсидіювання, неадекватною інфраструктурою та високою вартістю кредитів. В електронній комерції кількість очолюваних жінками підприємств значно поступається відповідному показнику серед чоловіків, при цьому до 2030 р. показники такої торгівлі значно перевищать показники матеріального обміну [199, с. 2]. Відтак позитивні ініціативи СОТ у даному напрямку дозволяють вирішити актуальні проблеми у сфері прав людини.

За результатами аналізу договорів системи права СОТ, низки спеціальних винятків, нових тенденцій у процесі багатосторонніх переговорів та взаємодії з іншими міжнародними суб'єктами, найбільш ймовірними шляхами подальшої гармонізації нормативних відносин між системою прав людини та правом СОТ є:

- використання методології оцінки та результатів аналізу впливу на систему прав людини на стадії переговорів та імплементації договорів;
- тлумачення положень торговельних угод відповідно до зобов'язань у сфері прав людини;
- запровадження торговельних заохочувальних заходів;
- надання технічної допомоги та допомоги з розвитку;
- співпраця з іншими міжнародними організаціями та об'єднаннями [200. с. 18].

Вважається доцільним використання, що ex ante аналізу, що ex post оцінки впливу договорів системи права СОТ на систему прав людини. Тим не менше, у першому випадку можуть поставати виклики, пов'язані з обмеженим доступом до або спотворенням інформації в ході переговорів. До того ж, необхідно розробити окремі критерії аналізу для кожного з прав людини, зміст та охоплення яких постійно еволюціонує. Наприклад, для права на охорону здоров'я нині такими критеріями є вплив на наявність, доступність та якість медичних товарів, послуг і засобів. Повноваження щодо ex post оцінки відповідності критеріям можуть бути надані Раді з торгівлі товарами або Раді з торгівлі послугами, які відповідно до ГАТТ/ГАТС мають компетенцію надавати членам СОТ такі рекомендації, які вважатимуть за потрібне. На другому етапі аналізу також можна використати існуючий Механізм огляду торговельної політики завдяки включенню оцінки впливу торговельних правил на систему прав людини до періодичних звітів держав-членів [201, с. 34].

Щоб запобігти конфліктній ситуації між кількома міжнародно-правовими режимами, зокрема міжнародним торговельним правом і міжнародним правом прав людини, необхідно тлумачити норми права СОТ відповідно до зобов'язань держав-членів щодо захисту прав людини. Зокрема, ОВС може допускати торговельні заходи, які дозволяють уникнути чи мінімізувати порушення таких прав. Даний підхід, як було вказано вище, використовувався Групою експертів у справі ЄС – Азбест [166].

Ще один спосіб забезпечення поваги до прав людини– запровадження торговельних заохочувальних заходів. Найчастіше цей метод використовується у торговельних угодах між ЄС та його контрагентами. Торгові преференції пропонуються державам для заохочення прав людини в цілому чи для реалізації окремих правозахисних проєктів. Це сприяє добровільному дотриманню договорів зі сфери МППЛ. Однак, надання таких преференцій відповідно до п.136 рішення Апеляційного органу у справі ЄС – Умови для надання тарифних преференцій країнам, що розвиваються повинне відповідати положенням ГАТТ, зокрема щодо заборони дискримінації [202].

Додатковим підходом до покращення ситуації з правами людини в державах-членах є включення положень щодо їх забезпечення в програми технічної допомоги та допомоги з розвитку. Країни Глобального Півдня отримують від СОТ підтримку в реалізації правил торгівлі та створенні необхідних національних інституцій для цього. До програм технічної допомоги можна інтегрувати питання щодо прав людини, зокрема, на основі даних, отриманих у ході Огляду торговельної політики. Відправною точкою можуть стати принципи, які є спільними для обох правових режимів – принцип прозорості, справедливої судової процедури, недискримінації тощо.

Запровадження механізму аналізу впливу на систему прав людини потребує співробітництва між СОТ та іншими міжнародними організаціями, зокрема з тими, які цей підхід вже адаптували (ООН, МОП). Першим кроком на шляху до кооперації стало згадане в дисертації дослідження П. Ханта, спеціального доповідача ООН, про право на охорону здоров'я, у якому проаналізовано, що може зробити СОТ, щоб уникнути негативного впливу торговельних правил у цій сфері [193].

Утім останні ініціативи щодо реформування СОТ від держав-членів не передбачають заходів у сфері захисту прав людини [203]. Такий підхід можна оцінити як ізольований та нерелевантний існуючим міжнародним тенденціям. Наприклад, Порядок денний щодо досягнення цілей сталого розвитку на період до 2030 р. передбачає, що торгівля є двигуном зменшення бідності та інклюзивного зростання. Останнє можливе лише із забезпеченням повної зайнятості і гідних умов праці для всіх. Вільний доступ до іноземних ринків відкриває нові експортні можливості, а зростання конкуренції спонукає виробників покращувати якість та ціну продукції. Обмеження внутрішнього попиту, які, зокрема, можуть бути обумовлені низьким рівнем доходу, компенсуються зовнішньою торгівлею. Зростання продуктивності виробництва підвищує рівень валового внутрішнього продукту, що особливо важливо для проведення реформ та покращення соціальних гарантій у країнах, що розвиваються. Відтак, зміцнення зв’язків між правом СОТ і міжнародним

правом прав людини сприяло би розвитку системи прав людини через торговельні заходи та посилювало би відповідні ініціативи інших міжнародних організацій. На думку експертів Дослідницької служби Європейського Парламенту досягнення бажаного ефекту можливе шляхом укладення нового договору в рамках СОТ, у якому слід закріпити примат міжнародного права прав людини над правилами торгівлі [204, с. 3].

### 3.3. Місце прав людини у врегулюванні міжнародних торговельних спорів у СОТ

Система врегулювання спорів СОТ відіграє провідну роль в діяльності щодо заохочення та захисту прав людини та демократизації міжнародної торгівлі в цілому. Адже, погоджуючись з думкою дослідника Марті Коскенніємі, що «писане право не здатне забезпечити переконливе обґрунтування вирішення нормативних проблем» [205, с. 212], зокрема й узгодження колізій між двома відокремленими правовими режимами, слід підкреслити важливість ад'юдикаційного тлумачення принципів, правил та практики регулювання багаторівневих комерційних відносин. Подібна діяльність захищає баланс «стримування та противаг» між національними й регіональними, суверенними і недержавними суб'єктами, впливаючи на економічне благополуччя населення та стандарти в сфері праці, захисту довкілля, продовольчої безпеки та державного управління.

Механізм врегулювання спорів СОТ остаточно сформувався після підписання в 1994 р. Домовленості про правила та процедури врегулювання спорів [206]. До того, діяла система, на основі статті XXII (про консультації) та XXIII (про дії, які вживаються у випадку невдалих консультацій) ГАТТ [52]. Відповідно до Домовленості уніфікована процедура застосовується до спорів між членами організації за всіма договорами (covered agreements). При цьому окремі угоди всередині СОТ передбачають спеціальні правила, які мають перевагу щодо механізму ДВС.

Інституційна структура вирішення спорів включає три органи: групу експертів, Апеляційний орган та Орган вирішення спорів, який становить одну з трьох іпостасей Генеральної Ради СОТ.

Групи експертів діють за принципом ad-hoc, розглядаючи кожен зі спорів окремо в різному персональному складі. Як правило, мова йде про трьох а у виняткових випадках – п’ять членів такої «панелі», які володіють достатньою кваліфікацією та відповідним досвідом. Експерти можуть бути як державними службовцями, так і приватними спеціалістами, виконуючи свої функції виключно в особистій якості. Апеляційний орган, натомість, є постійно діючим. Він складається з семи членів. Апеляційний орган переглядає правові висновки групи експертів та їх тлумачення договорів системи СОТ за запитом сторін. Звіти груп експертів/Апеляційного органу затверджуються ОВС «негативним консенсусом» (рішення вважається неухваленим, якщо всі держави проголосують проти нього). Після голосування починається відлік строку імплементації рекомендацій ОВС для забезпечення відповідності заходів угодам СОТ.

Свою роль у врегулюванні спорів всередині Організації відіграють також Секретаріат, Генеральний директор та представники департаментів/рад, які мають або ж повноваження щодо альтернативних засобів (добрі послуги, примирення, посередництво) чи сприяння формування складу груп експертів, або ж щодо нагляду за охопленими угодами (див. Додаток Ж) [207].

Зміни, що відбулися в певних сферах міжнародного права на сучасному етапі, привернули увагу до питання про розширення участі індивіда в ОВС СОТ. У першу чергу, це пояснюється уможливленням так званих «діагональних спорів» у сфері прямих іноземних інвестицій, міжнародного морського права, захисту прав людини та в праві ЄС.

Відповідно до статті 3 Домовленості про правила та процедури вирішення спорів ОВС служить для захисту прав та зобов'язань членів СОТ [206]. Відтак, стороною в торговельному спорі, який розглядається в СОТ, може бути виключно держава. Утім, незважаючи обмежений доступ, окремі представники

провідних національних бізнес-еліт використовують ОВС для відстоювання власних комерційних інтересів через посередництво держави місця знаходження. Прикладом такої стратегії є спори в справах Kodak/Fuji чи «США – Азартні ігри». В останньому випадку можна зробити висновок про наявність de facto інвестиційного спору між директором компанії Всесвітня біржа спорту, громадянином США, та самими США [141, с. 226]. Аналіз згаданих кейсів дозволяє виокремити, щонайменше, дві проблеми:

По-перше, менш впливові актори, зокрема, малий та середній бізнес, не мають доступу до однієї з найбільш ефективних систем розв'язання торговельних спорах в умовах, коли інтереси великих компаній можуть бути пролобійовані через державу.

По-друге, Орган з вирішення спорів не передбачає механізмів захисту прав приватних компаній у випадку, коли вони порушуються їхніми власними державами.

На сьогодні існують кілька причин, які перешкоджають безпосередньому зверненню індивіда до однієї з найбільш ефективних систем вирішення спорів у світі. Серед них:

1) Небажання більшості членів організації позбавляти її міжурядового характеру.
2) Прагнення зберегти державну монополію на вирішення як питань про порушення справи перед ОВС, так і щодо суті скарги.
3) Необхідність належної структури та ресурсів для забезпечення ефективного функціонування.

Відтак, місце індивіда в процесі врегулювання спорів всередині СОТ обмежується наданням спеціалізованих консультацій або висновків amicus curiae. Перший випадок передбачений статтею 13 Домовленості, яка дозволяє групі експертів звертатися за інформацією та технічними порадами до будь-якої особи або органу, які вони вважають за доцільне [206]. На практиці, індивіди також виконують цю роль для свого уряду, допомагаючи формулювати позицію та беручи участь у складі урядової делегації. У рішенні Апеляційного органу у

справі «ЄС - Банани III», у пункті 5, було визнано навіть представництво сторони спору галузевою радою, оскільки жодне положення права СОТ, так само як і міжнародного звичаєвого права, не обмежує державу у виборі осіб для представництва її інтересів [208]. У пункті 4.25. рішення Групи експертів у справі «Індонезія – Автомобілі» ця позиція була не тільки підтверджена, але й розширена, що дозволило призначати до складу національної делегації не лише органи, що виступають від імені держави, але й будь-яких інших кваліфікованих осіб, таких як адвокати або радники [209].

Щодо другого випадку, то використання amicus curiae не передбачене в Домовленості. Проте, Апеляційним органом було схвалено цей принцип, який дозволяє фізичній або юридичній особі надавати роз'яснення чи інформацію щодо справи. Зазвичай, такі висновки мають виключно фактичний характер, а питання їх розгляду залишається на розсуд групи експертів, згідно з пунктом 33 рішення Апеляційного органу у справі «США – Креветки» [165]. Остання, у свою чергу, навіть встановила критерії прийнятності amicus curiae у пунктах 6.2-6.4 рішення у справі «ЄС – Азбест», а саме: стислість тексту та чіткий виклад юридичних фактів. Однак ці критерії застосовувалися тільки в рамках розгляду даної справи і мали тимчасовий характер [166].

Серед альтернативних варіантів, які містить правова доктрина, щодо розширення участі індивіда в ОВС, - формалізація внутрішніх механізмів розгляду приватних позовів та посилання на договори системи права СОТ у національних судах. Хоча нині останні визнають «доцільність» зважати на торговельні угоди, однак заперечують можливість посилатися на них. Це призводить до того, що представники бізнесу не можуть отримати відшкодування у власній державі, навіть у випадках, коли їхній внесок у позитивний результат розгляду справи в СОТ був вирішальним (наприклад, лобіювання початку процедури, фінансування експертів, адвокатів чи радників, скорочення термінів розгляду тощо). Наводячи приклади, найчастіше згадують невиконання рішень у справах ЕС – Hormones або US – Tax Treatment for «Foreign Sales Corporations» [210, с. 16]. Варто відзначити, що певні країни, такі

як Канада та Японія, у своєму законодавстві передбачили не лише спеціальні процедури, які дозволяють індивідам ініціювати процес подання скарг до ОВС через свій уряд, але й механізм розподілу отриманого відшкодування між усіма зацікавленими приватними сторонами.

Принцип прямої дії міжнародних договорів був найбільшою мірою реалізований в межах Європейського Союзу, де він став правовим механізмом впливу на внутрішнє законодавство країн-членів. Хоча рішення Суду ЄС у справі International Fruit Company v Produktschap voor Siergewassen, в якому стверджується, що «правила ГАТТ не є безумовними і [...] зобов'язання визнавати їх такими нормами міжнародного права, які безпосередньо застосовуються у вітчизняних правових системах договірних сторін, не може базуватися на дусі, загальній схемі або умовах ГАТТ», має прецедентний характер, сучасний ЄС адаптував більш гнучкий підхід щодо прямого ефекту норм права СОТ. Існують два винятки з загального правила відмови у посиланні:

- якщо акт Союзу виражає намір членів виконати певне зобов’язання за правом СОТ («Nakajima exception»),
- якщо відповідний акт Союзу містить посилання на конкретні положення договорів системи СОТ («Fediol exception»).

За наявності відповідних умов, суд перевіряє відповідність акту Союзу чи іншого заходу договору системи СОТ, про який в них йдеться. Проте національні суди країн-членів, оскільки їм не покладено такого завдання Регламентом, не застосовують цей підхід [211, с. 162]. Більше того, у справі Chiquita, Суд ЄС вирішив, що «ОВС не встановлює механізм судового вирішення міжнародного спору шляхом прийняття рішень із обов'язковою силою, яку мають рішення національних судів держав-членів». Подібні висновки були сформульовані в рішеннях у справах Biret International SA v. Council of the European Union та Léon Van Parys NVv. Belgisch Interventieen Restitutiebureau (BIRB) [212].

У США застосовується дуалістичний підхід до зобов'язань за правилами СОТ, який передбачає, що жодна приватна особа не може посилатися на них при захисті своїх прав. Завданням Президента та Конгресу є забезпечення відповідності внутрішнього законодавства міжнародним торговельним правилам, встановленим організацією. Хоча США заявили, що доповіді груп експертів або Апеляційного органу необов'язкові згідно із федеральним законодавством і не є виразом зовнішньої торговельної політики, американські суди можуть застосовувати доповіді опосередковано, при тлумаченні. Наприклад, у справі Allegheny Ludlum Corp vs. U.S. щодо компенсації збитків, суд посилався на доктрину «Charming Betsy» під час розгляду подальшої імплементації рішення ОВС. Суду довелося визначити методологію, яку використовує Міністерство торгівлі для розрахунку компенсаційного мита, яке буде застосовуватися до компанії, що отримує субсидії. Щоб відповідати рекомендаціям СОТ, Міністерство торгівлі внесло зміни у методику розрахунку цього мита та ухвалило нове рішення, хоча ці зміни стосувалися лише майбутніх розслідувань [213, с. 517]. Підхід, що використовується США, демонструє, що надання приватним суб'єктам права на компенсацію завданих їм збитків не означає автоматичного визнання прямого ефекту норм права СОТ, а, скоріше, стосується визнання рішень, ухвалених у рамках системи СОТ. Однак позиція самої організації залишається незмінною. У пункті 7.72 рішення по справі «США – Секції 301-310 Закону США про торгівлю 1974 року» група експертів стверджувала, що «ні ГАТТ, ні Маракешська угода поки що не трактуються органами СОТ як договори прямої дії. Відповідно, ГАТТ/СОТ не створили правопорядок, суб'єктами якого будуть не лише держави, але і їхні громадяни». Окрім того, «не існує обставин, коли зобов'язання в будь-якій з угод СОТ, адресованої членам, створювали б права для осіб, які повинні захищати національні суди» [214, с. 245].

Тим не менше, прямою силою наділені окремі інші міжнародні торговельні договори, наприклад, Торговельна угода про тісні економічні відносини між Австралією та Новою Зеландією, а також НАФТА (між США,

Канадою та Мексикою), однак лише щодо державних закупівель і тільки в Канаді.

Відсутність доступу як фізичних, так і юридичних осіб до ОВС, а також неможливість посилатися на звіти груп експертів в національних судах, це лише один із аспектів, який викликає критику СОТ як недемократичної інституції. Ситуацію ускладнює також тиск провідних держав на суддів, невиконання процедур, передбачених у ДВС, а також блокування США роботи Апеляційного органу. Наприклад, члени груп експертів призначаються спеціально для вирішення конкретного спору, і рідко переобираються, особливо, якщо їхні рішення не враховують інтереси відповідної держави. Так, уряд США відмовився призначати американських членів Апеляційного органу, стверджуючи, що їхні висновки проявляють «неадекватний патріотизм». Така ж доля спіткала і корейського арбітра Сеунг Ва Чанга, правовий активізм якого у сфері прав людини, на думку США, була перевищенням службових повноважень [215, с. 874].

Також висловлюється критика щодо порушення норм ДВС: доповіді Апеляційного органу часто підписуються особами, термін повноважень яких скінчився, але вони продовжують розглядати справи, що були у їхньому провадженні, порушуючи Правило 15 ДВС та йдучи проти звичної практики. Крім того, арбітри не завжди дотримуються 90-денного строку для розгляду спорів, а відсутність вчасного вирішення справ негативно впливає на права та інтереси осіб, що мають справу зі спірною галуззю промисловості чи сферою послуг. Нарешті, «негативний консенсус», який протягом понад 20 років був основою системи врегулювання спорів, забезпечуючи її ефективність, справедливість та незалежність, не застосовується до процедури вибору експертів, що дає можливість одній державі заблокувати роботу цілого механізму [216, с. 18].

Незважаючи на значну увагу, спрямовану на події грудня 2019 р., коли Апеляційний орган фактично припинив свою роботу через закінчення терміну повноважень двох з трьох (кворум) постійних арбітрів, ця ситуація не є новою і

не пов'язана виключно з діями американського президента Д. Трампа. У 2016-2017 роках, за часів президентства Барака Обами, США відмовлялися погоджуватися на переобрання Сеунг Ва Чанга, Рікардо Рамірес-Ернандеса і Пітера ван ден Боша. Хоча тоді було досягнуто взаємовигідного рішення, держава продемонструвала свою неприйнятність змін у балансі сил, закладеному угодами Уругвайського раунду: збереження суверенітету у процесах міжнародного розподілу влади [215, с. 869].

Криза, що виникла в Апеляційному органі, який через це прозвали «терновим вінком» СОТ, очевидно, не буде тривати вічно і не призведе, всупереч думці скептиків, до деградації організації. На сьогодні існує декілька шляхів подолання цієї ситуації, серед яких:

- укладення двосторонніх угод про неоскарження;
- взаємне виключення спорів з-під юрисдикції ОВС (вирішення в рамках інших угод);
- підписання багатосторонньої угоди про перегляд висновків груп експертів шляхом ad-hoc арбітражу.

Хоча статті 16.4 та 17.4 ДВС передбачають, що сторони можуть оскаржити звіт групи експертів, можливість першого варіанту підтверджена у справі Перу - Сільськогосподарська продукція [217], в якій Апеляційний орган дійшов висновку, що члени можуть відмовитись від своїх процедурних прав відповідно до ДВС у межах кожного конкретного спору. Під час розгляду справи Австралія – Шкіряні вироби для автомобілів [218], Сполучені Штати та Австралія також погодилися, що звіт групи експертів оскаржуватися не буде. Вони виконали угоду навіть після того, як експерти прийшли до висновку, що відповідно до умов необхідно повернути незаконну субсидію її отримувачу, що є унікальним рішенням на той час. Однак, хоча такі рішення груп експертів можуть бути порівняні зі звітами епохи ГАТТ, вони не матимуть тієї ж авторитетної ролі та політичного впливу, оскільки залишатимуться лише попередніми та постійно підлягатимуть можливому перегляду при відновленні Апеляційного органу, що передбачено у ДВС.

Щодо другого варіанту, важливо зазначити, що на сьогодні значна частина регіональних торговельних угод (наприклад, ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР тощо) має власний механізм вирішення спорів. Однак у такому випадку не йдеться виключно про застосування норм системи права СОТ та їхнє обов'язкове авторитетне тлумачення.

Третій варіант вже знаходиться на етапі реалізації. Наразі принаймні дві угоди про апеляційний арбітраж були укладені між ЄС та Канадою, а також між ЄС та Норвегією. Ці угоди спрямовані на якнайточніше відтворення всіх ключових процедурних аспектів і практики апеляційного розгляду відповідно до статті 17 ДВС [216, с. 14]. Можливість такого розгляду передбачена в статті 25 ДВС. Недоліком цих угод є те, що вони потребують згоди сторін на етапі, коли спір вже почався, що порушує «передбачуваність багатосторонньої торговельної системи». Проте, позитивним аспектом є те, що при приєднанні більшої кількості членів СОТ до таких угод і перетворенні її на повноцінний хоча і не «пакетний» договір системи, новостворений механізм буде використовуватися не лише для перегляду звітів груп експертів у конкретних випадках, але й для розробки тлумачень права СОТ. Це схилить до співпраці ті держави, які опиняться за її бортом, і сприятиме відновленню роботи Апеляційного органу.

За результатами 12-ї Конференції міністрів СОТ, яка відбулася 12-17 червня 2022 року було погоджено розпочати процес реформування організації задля досягнення ефективного виконання всіх покладених на неї функцій. Щоправда, серед 9 документів т.зв. Женевського пакету жодний не стосується подолання кризи ОВС [217]. Напередодні зустрічі, 28 квітня 2022 року, виступаючи від імені 123 членів Мексика 53-й раз представила пропозицію розпочати процес відбору суддів Апеляційного органу. Цікаво, що на згаданому засіданні делегати намагалися обговорити також повномасштабне вторгнення рф в Україну. Обидва питання залишилися без належної реакції [218]. Майже через рік, 31 березня 2023 року, від імені вже 127 членів Гватемала 64-й раз повторила заклик заповнити вакансії. Слід підкреслити, що за цей час змінилася

стратегія членів, які виступають за відновлення повноцінної діяльності ОВС: щодо реформи були започатковані неформальні дискусії зацікавлених держав, і всім сторонам ДВС надано можливість висловити пропозиції з даної проблеми в онлайн-опитувальнику. Заплановано об'єднати ідеї у т.зв. зелену таблицю, яка може перетворитися в повноцінний документ або угоду. Станом на травень 2023 року налічувалося 70 пропозицій до процесу реформування [219].

На сьогодні проблемою залишається позиція США та підхід низки держав, які вдаються до діянь, що мають ознаки зловживання правом. Що стосується першого, то, на думку США, слід не зосереджувати увагу виключно на реформуванні Апеляційного органу, а переглянути систему врегулювання спорів загалом. Серед запропонованих Торговельним комітетом США сфер реформ:

1) сприяння врегулюванню спорів між членами;
2) зміцнення інших функцій СОТ - моніторингу та ведення переговорів;
3) перехід до інших, ніж судовий розгляд, методів [220].

Належному розумінню наповнення даних пропозицій заважає відсутність деталей та чітких коментарів від уповноважених осіб. У загальному варто підтримати підхід, відповідно до якого слід заохочувати альтернативні методи врегулювання спорів, передбачені в ДВС, зокрема, арбітраж, добрі послуги, примирення та посередництво. Однак, моніторингова (у тому числі через періодичні огляди торговельної політики членів) та переговорна функція СОТ на сьогодні не є пріоритетними сферами для втручання, адже демонструють належні результати. Наприклад, уже згаданий «Женевський пакет» з безпрецедентною з 2017 р. Угодою про субсидії на рибальство.

Що стосується другої проблеми, то з 10 грудня 2019 р. вже 15 звітів Групи експертів були нівельовані через оскарження з боку США, росії, Китаю, Індії, Бразилії та Південної Кореї. Держави, які отримали рішення не на свою користь, у такий спосіб мають можливість позбавити його правової сили, адже Апеляційний орган не здатний виконувати свої функції. Таке зловживання повертає СОТ до часів ГАТТ і може розглядатися як порушення пункту 10 статті

3 ДВС, що передбачає вступ у процедури врегулювання спорів з добрими намірами з метою врегулювання спору [221, п. 5.25].

Отже, оскільки головною метою СОТ є регулювання та оптимізація торговельних зв'язків між державами та регіональними чи міжнародними організаціями, а не захист прав приватних суб'єктів, лише держави мають можливість доступу до процедур врегулювання спорів. Однак у міжнародних комерційних відносинах давно вже відбувається зміна парадигми, і приватні актори прагнуть грати все більш конкретну та ефективну роль. Хоча вони не можуть подати скаргу до ОВС, такі суб'єкти беруть участь у процесах як експерти та amicus curiae. При цьому сучасні тенденції розвитку права СОТ свідчать про те, що члени організації не поспішають змінювати ні власне законодавство, ні положення Домовленості, збільшуючи роль індивіда в одній із найбільш ефективних універсальних систем врегулювання спорів. Остання, навіть під час тимчасової кризи СОТ, продовжує сприяти вирішенню проблем міжнародної торгівлі, звертаючи все більше уваги на питання сталого розвитку, верховенства права та прав людини.

**Висновки до Розділу 3**

1. Багатостороння дипломатія, як співробітництво держав на міжнародній арені у конкретно визначених сферах, є інструментом підтримання порядку та стабільності в глобальному середовищі. В умовах зближення ринків, появи транскордонних виробничих ланцюгів, посилення взаємозалежності національних економік, дипломатія у формі реальних зв'язків є тим фактичним матеріалом, що передує появі юридичних концепцій та норм. З-поміж іншого, багатостороння економічна дипломатія сприяє суспільному контролю над глобальними процесами і дозволяє залучити до процесу розробки рішень якомога більшу кількість акторів, в тому числі несуверенних, міжнародна правосуб'єктність яких залишається дискусійним питанням.

2. Сучасне міжнародне право та багатостороння дипломатія зародилися в один і той самий час. Окрім того, вони мають у своїй основі спільну цінність – людину, її права, свободи та розвиток. Відтак, у світі помітно збільшується кількість міжурядових організацій та неформальних державних об'єднань, які значну частину своєї діяльності присвячують гармонізації міжнародних норм та стандартів з системою прав людини. Серед них – ООН і її спеціалізовані установи (ФАО, МОП, ВООЗ, ЮНІДО, ЮНКТАД), СОТ, регіональні організації – ОЕСР, НАФТА, ЄС. При цьому регіоналізм не є перешкодою багатосторонності, а лише своєрідною формою поширення її цінностей та ідеалів. Замкнутість на двосторонньому співробітництві на сьогодні становить загрозу інтересам населення держави, що проводить таку політику, оскільки значно обмежує можливості останньої впливати на формування норм та укладення домовленостей.

3. Роль неурядових акторів у багатосторонній економічній дипломатії є особливо помітною. Свій вплив на ухвалення рішень та формування, зокрема, міжнародного торговельного режиму, чинять транснаціональні корпорації та банки, фонди, громадські організації, професійні асоціації, виробники та споживачі. Консультації з ними обумовлюються вимогами прозорості та необхідністю легітимізації ухвалених норм і заохочуються міжнародними

організаціями. Адже саме багатосторонні підходи дозволяють окремим суб'єктам збільшити вагу свого голосу, просунути власні ініціативи і, врешті, сприяти поліпшенню стану освіти, умов праці, становища жінок, сфери охорони здоров'я.

4. СОТ завжди позиціонувала себе як універсальна організація у сфері міжнародної торгівлі. Характерно, що серед положень договорів її системи лише статті щодо загальних винятків, а також ті, що регулюють відступ від зобов'язань у період надзвичайних ситуацій, хоча б опосередковано стосуються прав людини. Тим не менше, на сьогодні, СОТ рухається у напрямку гуманізації. Стрижнева роль у даному процесі належить ОВС, тлумачення якого почали враховувати інші міжнародні зобов'язання держав-членів, в тому числі у сфері захисту навколишнього середовища, охорони праці, гарантування продовольчої безпеки та охорони здоров'я. Адже забезпечення державами-членами базових стандартів праці, освіти та медичної допомоги для населення сприяє стабілізації політичного клімату та зростанню продуктивності робочої сили. Окрім того, повага до верховенства права, справедливі та недискримінаційні судові процедури, боротьба з корупцією на всіх рівнях створює більш привабливе бізнес-середовище та заохочує іноземні інвестиції, а за таких обставин повага до прав людини, економічний розвиток та світова торгівля не лише не суперечать, але й взаємно посилюють один одного.

5. Перешкодою на шляху до гармонізації міжнародного торговельного права та міжнародного права прав людини залишаються перекоси в економічному розвитку держав, суттєві розбіжності у вазі їхнього голосу, що дозволяють менш потужним державам лише блокувати ініціативи більш розвинених, але аж ніяк не захищати і розробляти власні. Окрім того, міжнародна заборгованість із не найбільш вигідними умовами кредитування зводить нанівець ті позитивні положення договорів системи СОТ, які мали би сприяти конкурентоздатності держав-бенефіціарів та стабілізації їхньої внутрішньої ситуації. Відтак, реалізація цілей розвитку, до якої прагне СОТ, неминуче вимагає кооперації з іншими міжнародними організаціями,

комплексного подолання викликів та зміни глобального балансу на користь глобального півдня.

6. Метою діяльності СОТ є регулювання та вдосконалення торговельних відносин між державами і регіональними чи міжнародними об’єднаннями, а не захист прав індивідів. Як результат, лише держави мають доступ до процедур врегулювання спорів. Однак, на сьогодні їхньої згоди недостатньо для обґрунтування міжнародного судового рішення, що стосується виробників, інвесторів, робітників, споживачів, платників податків та інших громадян, особливо, з огляду на їхню роль у процесі врегулювання спорів (лобіювання, ініціатива, фінансування, підтримка). Тому, хоча приватні суб’єкти не можуть подати скаргу до ОВС, такі актори беруть участь у процесі як експерти та автори amicus curiae.

7. Сучасні тенденції розвитку права СОТ свідчать про те, що члени організації не поспішають змінювати ні власне законодавство, ні положення ДВС, збільшуючи роль індивіда в одній із найбільш ефективних універсальних систем врегулювання спорів. Окрім того, вони відмовляються визнавати «прямий ефект» положень угод СОТ та рішень ОВС, унеможливлюючи посилання на них громадянами у національних судах. Така позиція лише підкріплюється висновками груп експертів та Апеляційного органу, які не вбачають у системі СОТ нічого, щоб перетворило би індивідів з об’єктів торговельного права на його суб’єктів. При цьому, незважаючи на тимчасову кризу Апеляційного органу, значення системи врегулювання спорів СОТ, у тому числі для забезпечення прав людини, не зменшується, зокрема, і через низку альтернативних варіантів для продовження діяльності ОВС. Що стосується визнання звітів ОВС судами держав-членів, система врегулювання спорів лише виграє як з точки зору легітимності, так і з точки зору ефективності. Наявність подібного механізму захисту інтересів приватних осіб стала би адекватним стимулом для країн-членів дотримуватися своїх зобов'язань, не позбавляючи їх дискреції, якою вони користуються в процесі імплементації звітів. До того ж, це

дозволить забезпечити індивідам право на ефективний судовий захист, що є одним із фундаментальних громадянських прав.

# ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі досліджено вплив економічної дипломатії на розвиток, заохочення та утвердження прав людини, зокрема, її роль у гуманізації міжнародного економічного права. Основні результати наукового дослідження полягають у наступному:

1. **Розкрито сутність та основні підходи до правового тлумачення категорії «економічна дипломатія»**

Поняття та концепція економічної дипломатії не мають єдиного визначення в доктрині та практиці міжнародних правовідносин. Це відображає різноманіття національних підходів до її ведення, динамічність розвитку та комплексність як акторів, так і засобів, якими вони послуговуються.

На думку автора дисертаційного дослідження, економічна дипломатія є використанням економіко-правових інструментів (торговельних угод, інвестиційних ініціатив, санкцій, допомоги з розвитку, кредитів, споживчих бойкотів) та переговорів для досягнення стратегічних інтересів держави, її громадян та суб'єктів господарювання на міжнародній арені. Таке визначення об'єднує та доповнює два існуючі підходи, детально проаналізовані в роботі, відтворюючи контекст її написання.

Розглядаючи економічну дипломатію крізь призму міжнародного права прав людини, слід підкреслити, що зовнішньоекономічна діяльність та політика, в рамках якої вона провадиться, має вагомі наслідки для розвитку системи прав людини як на національному, так і на глобальному рівні. Це пов'язано з еволютивними змінами цілей економічної дипломатії, які на сучасному етапі, *inter alia*, охоплюють:

- забезпечення поваги до права на працю та справедливу трудову діяльність;

- посилення міжнародного багатостороннього співробітництва для подолання бідності, підвищення рівня життя та доступу до медичних послуг, освіти й житла;

- просування корпоративної соціальної відповідальності;

- сприяння партнерствам, які пріоритезують сталий розвиток та повагу до прав людини в глобальних виробничих ланцюгах;

- врахування впливу на систему прав людини в ході укладення та виконання ЗТУ й міжнародних інвестиційних угод;

- узгодження та спрямування на досягнення Цілей сталого розвитку.

Відтак, на сьогодні, економічна дипломатія, послуговуючись основоположними принципами міжнародного права прав людини, покликана забезпечити таку економічну взаємодію, яка позитивно відобразиться на благополуччі людей, сприяючи сталому та більш справедливому глобальному економічному порядку.

**2. Окреслено генезу економічної дипломатії, її вплив на міжнародне право на різних етапах історичного розвитку, зокрема в добу глобальної економічної фрагментації**

Економічна дипломатія пройшла тривалий шлях розвитку. Її нормативна основа, торговельне право, є однією із найстаріших галузей права, генеза якого сягає епохи Середнього Єгипту. Від початку маючи, переважно, двосторонній звичаєвий характер вже в Середньовіччі економічна дипломатія стає багатосуб'єктною, що зумовлено формуванням глобальних торговельних шляхів, зростанням кількості міжнародних договорів, необхідністю мати вигідну позицію у розв'язанні спорів. Разом із торговельним розвивається і право зовнішніх зносин, покликане гарантувати безпеку купців та торговельних представників. Купецтво, за вдалим визначенням професора Університету Сорбонни Емеріка Крюссе, стає значно ефективнішим, аніж військо, у захисті політичних та економічних інтересів. А для окремих держав економічна дипломатія перетворюється на першу і єдину форму зовнішніх зносин, підкріплену згодом експансією національних компаній та банків. Відтак, не викликає сумнівів, що в основі обох світових воєн, з-поміж іншого, лежала надмірна тарифікація економічної політики, прагнення розширити власні ринки збуту, кабальні цінові угоди, укладені трестами і картелями, а післявоєнної

відбудови – прагнення подолати назавжди ці проблеми через багатосторонні механізми співробітництва. Важливо, що в збройному конфлікті, обумовленому агресією рф проти України, економічна дипломатія також відіграє вагому роль: її інструменти дозволяють чинити ефективний спротив ворогу, її форуми стають першими майданчиками для ситуативної взаємодії сторін конфлікту задля гарантування продовольчої безпеки міжнародного співтовариства в цілому. Врешті, економічна дипломатія буде необхідною і після завершення агресії, зокрема, у ході вирішення питань щодо відшкодування шкоди, нових умов торгівлі та транзиту. Поява власне економічної дипломатії датується 80-ми рр. XX ст., а, отже, від початку вона була тісно пов'язаною із питаннями сталого розвитку і нового економічного порядку, що потребували активної участі держав обох полюсів. Сьогодні результати економічної дипломатії у формі міжнародних договорів чи судових рішень використовуються як каталізатори реформ в усіх державах незалежно від міри їх розвитку, не виключенням є і Україна, яка знаходиться на шляху гармонізації власного законодавства із acquis communautaire.

Сучасна глобальна економічна фрагментація як етап розвитку світової системи перетворила економічну дипломатію на одну із найбільш динамічних, складних та впливових форм зовнішньополітичних зносин. Її розуміння, як окремого феномену, відрізняється залежно від підходів, що сповідуються вченими та кола суб'єктів, які беруть участь у процесі ухвалення рішень, частина з яких перетворюється у міжнародні угоди. Незважаючи на тривалі дискусії з приводу правосуб'єктності різного роду асоціацій, ТНК та індивіда, економічна дипломатія більше не є полем взаємодії виключно між державами та міжурядовими організаціями: глобалізація виробництва, лібералізація потоків капіталу, робочої сили та даних, збільшення обсягів ПІІ, посилення впливу споживачів, необхідність вирішення комплексних економічних проблем вимагають від світового співтовариства досягнути компромісу між усіма зацікавленими акторами. Особливого значення реалізація такого завдання набуває у воєнний час. У силу поступового витіснення комерційної дипломатії

економічною (розширення кола питань за межі торгівлі та інвестицій), формується міжнародний економічний режим з власними нормами, стандартами, цінностями та забезпечувальним механізмом. Вільна торгівля набуває рис сталої торгівлі, іноземні кредити поступаються місцем допомозі з розвитку. Традиційні інструменти починають використовуватися з нетиповою метою, наприклад, угоди про ЗВТ для захисту та заохочення прав людини. Економічні санкції - як різновид відповідальності за міжнародні злочини, а не ординарний контрзахід. Економічна дипломатія, врешті, постає як спеціалізована діяльність з розробки та впровадження на регіональному та глобальному рівні економічних стандартів, включаючи використання економічних ресурсів у якості винагороди або покарання для досягнення конкретної зовнішньополітичної мети.

**3. Проаналізовано основні міжнародно-правові стандарти регулювання зовнішньоекономічної діяльності держав**

Уніфікація правових норм і стандартів є метою діяльності значної кількості міжнародних економічних організацій, адже, багатосторонні ініціативи, зокрема договори, є найбільш ефективним методом регулювання економічної дипломатії. Серед них міжнародно-правові акти універсального та регіонального характеру, часто спільні для міжнародного економічного права, права зовнішніх зносин та міжнародного права прав людини: документи ООН та її спеціалізованих установ, акти інших міжнародних організацій, міжнародні договори, угоди між державами та міжнародними організаціями, національні закони, що регулюють діяльність дипломатичних представництв тощо. Важливе місце в регулюванні економічної дипломатії, незважаючи на юридичну природу, належить резолюціям Генеральної Асамблеї ООН, що задають загальні координати розвитку щодо технічної допомоги, сприяння міжнародній торгівлі країн, що розвиваються, економічного та соціального розвитку держав, поширення демократичних цінностей та верховенства права: резолюції «Об’єднання з метою прогресу», Декларація про встановлення нового

міжнародного економічного порядку, Декларація тисячоліття ООН і т.д. Міжнародні договори закріплюють не лише загальні стандарти, правовий статус, привілеї та імунітети дипломатичних представників, контури економічного розвитку світу, але містять низку галузевих обмежень: обмеження щодо економічного суверенітету, недискримінації, вимоги щодо проведення консультацій, вжиття позитивних заходів через національний правопорядок, обмеження юрисдикції національних судів, обмеження, що стосуються відносин з іншими державами. Окрім того, держави погодилися скоротити свободу дій, що стосуються широкого спектру економічної діяльності, включаючи регулювання валют, обмеження імпорту, заохочення експорту, сприяння виробництву та створенню нових робочих місць.

Водночас, суверенні актори, здебільшого, зберігають власне нормативно-правове регулювання та практику участі в міжнародних економічних відносинах. Серед іншого, це акти, пов’язані з торгівлею, інвестиціями, оподаткуванням, митними процедурами, захистом права інтелектуальної власності, конкуренції, трудових та інших прав людини, навколишнього середовища.

Регуляторне забезпечення ведення економічної дипломатії є динамічним та розвивається завдяки участі держави в двосторонніх та багатосторонніх ініціативах. Дотримання акторами економічної дипломатії ухвалених в рамках згаданих ініціатив норм, дозволяє підтримувати стабільне та передбачуване середовище для економічних відносин на глобальному рівні, доповнюючи їх тими домовленостями, які забезпечують сталий та людино-центричний підхід.

У сучасну епоху глобальної економічної фрагментації слід брати до увагу, що попри паралельні процеси глобалізації та регіоналізації, держави не готові до кінця поступитися суверенними правами в низці сфер: торгівля послугами, критичними та екологічними товарами, товарами подвійного призначення тощо. Тут слід зважати, що їхні дії залишаються унілатеральними, тому іншим суб’єктам варто вживати належні заходи для пом’якшення глобальної волатильності й захисту вразливих категорій населення.

4. **Проведено порівняння ефективності існуючих національних стратегій управління економічної дипломатії та виявлено їхній вплив на забезпечення прав людини**

Оцінка ефективності існуючих національних моделей організації економічної дипломатії з точки зору їх впливу на розвиток системи прав людини передбачає врахування різноманітних факторів, зокрема включення міркувань щодо забезпечення і захисту прав людини в економічну політику, торговельні й інвестиційні угоди, міжнародну багатосторонню співпрацю. У різних державах застосовуються різні моделі економічної дипломатії, і їх ефективність може відрізнятися залежно від пріоритезації прав людини в процесі ухвалення економічних рішень.

Проаналізувавши модель організації національної дипломатичної системи можна виявити та спрогнозувати методи ведення економічної дипломатії, її цінності та поставлені перед нею завдання. Залежно від економічного та історичного розвитку, розподілу владних повноважень, на сьогодні виділяють чотири такі моделі:

- уніфікована,
- часткового об’єднання,
- пасивного моніторингу,
- конкуренційна.

Жодна із детально проаналізованих у роботі моделей не прослідковується в чистому вигляді. Незважаючи на те, що тривалий час спостерігається тенденція до витіснення МЗС зі структури НДС, прагнення передати економічну дипломатію на місцевий рівень (наприклад, окремі регіони всередині федерацій) або в руки професіоналів, в тому числі неурядового характеру (експортно-кредитні агентства, торгово-промислові палати, асоціації виробників, агентства із заохочення експорту та інвестицій), на сучасному етапі МЗС зберігає за собою більшість повноважень, зокрема щодо забезпечення та контролю дипломатичної діяльності в економічній сфері за кордоном. Відтак, приватизація економічної дипломатії поки що не відбулася, і значення

недержавних суб’єктів переоцінювати не варто. Навпаки, все частіше дипломатичні представництва прагнуть взяти під контроль діяльність національного бізнесу за кордоном, у тому числі через призначення спеціальних послів, що слідкують за виконанням вимог компаніями у сфері прав людини та навколишнього середовища.

Прорахунки в організації НДС за кордоном призводять до серйозних проблем, в тому числі із дотриманням прав експортерів чи місцевої робочої сили. На жаль, сьогодні від них страждає і Україна, адже консенсусу з приводу діяльності економічних відділів чи, навпаки, торговельно-економічних місій так і не досягнуто, а дискусія на рівні ініціатив або ухвалення стратегій ніяк не переростає у приведення у відповідність законодавчим актам діяльності за кордоном.

Загалом, ефективність національних моделей економічної дипломатії у забезпеченні прав людини залежить від того, яке місце це питання посідає в економічній політиці та міжнародних зобов’язаннях держави. Моделі організації національної дипломатичної системи, які віддають перевагу сталому розвитку, оцінці впливу інструментів економічної дипломатії на розвиток системи прав людини, етичним практикам ведення бізнесу та корпоративній соціальній відповідальності, як правило, досягають більш позитивного впливу на права людини. Крім того, державам та інтеграційним об’єднанням, які передбачають положення про права людини в ЗТУ та міжнародних інвестиційних угодах, просувають такі цінності, як демократія та верховенство права, належить провідна роль щодо захисту та просування прав людини інструментами економічної дипломатії.

## 5. Надано оцінку ключовим інструментам економічної дипломатії, позитивним та негативним наслідкам їхнього використання

Саме через інструменти економічної дипломатії держави досягають цілей зовнішньої політики, зокрема що стосується захисту та заохочення прав людини.

Серед таких інструментів можна виокремити:

- торговельні (санкції, споживчі бойкоти, митно-тарифні та нетарифні бар'єри, використання ПІІ),

- фінансові (допомога з розвитку, використання зовнішньої заборгованості, кредитування, обмеження руху капіталу),

- політико-правові або традиційні інструменти (переговори, міжнародні договори, економічні організації та блоки).

Глобалізація, що проявляється у диверсифікації ринків товарів та послуг разом із ще досить обмеженою кількістю світових резервних валют, зумовлює домінування саме фінансових інструментів економічної дипломатії. Використання деяких заходів є врегульованим на міжнародному рівні, зокрема економічних санкцій РБ ООН чи обмежень торговельних поступок у СОТ. Це т.зв. «розумні санкції«, які замінили собою використання сили та впливають у чітко визначеному сегменті економіки, маючи на меті мінімізувати негативні наслідки для населення, зокрема і в ході збройних конфліктів. У свою чергу односторонній економічний тиск все частіше критикується світовим співтовариством, особливо, країнами, що розвиваються, через його неспроможність досягнути поставлених цілей та сумнівну легітимність з точки зору міжнародного права.

Значна кількість інструментів економічної дипломатії поки що регулюється нормами «м'якого права«: деклараціями та планами дій міжнародних і регіональних організацій (допомога з розвитку) чи резолюціями ГА ООН (контрзаходи).

Хоча подекуди інструменти економічної дипломатії можуть негативно впливати на рівень життя населення держав (зазвичай, це обумовлено непроведенням ex ante та ex post аналізу їхнього застосування), окремі з них сприяють досягненню цілей сталого розвитку, заохоченню прав людини, реалізації необхідних реформ та побудові демократичних правових держав.

Серед інструментів економічної дипломатії особливе місце належить торговельним угодам. На сьогодні близько 70% зовнішньоторговельних угод

містять клаузулу про права людини, положення, покликане забезпечити повагу до прав людини у кожній з держав-контрагентів. Варіанти його формулювання – різноманітні: від гарантій трудових прав до окреслення кола стандартів в інвестиційній, природоохоронній, антикорупційній та ад'юдикаційній сфері. Тим не менше, така клаузула часто є виключно закріпленням «найкращих зусиль«, а не юридично обов'язковим положенням, а, відтак, без належного ex ante аналізу майбутньої угоди та спеціального моніторингового механізму у формі спільної комісії чи наглядової ради, вона не призведе до жодних позитивних зрушень у сфері прав людини. Проблемою є також неучасть держав-порушниць в подібних угодах та намагання більш розвинених країн через даний механізм посилити власну конкурентоспроможність, нав'язавши свої правила без урахування місцевого середовища та правової культури. Адже виконання всіх трудових стандартів неминуче призводить до зростання ціни на товари, які виробляються в державах, що розвиваються, сприяючи конкурентоспроможності розвинених держав. Натомість, у випадку, коли клаузула про права людини є не випадковим, а виваженим положенням, яке підтверджує цінності контрагентів, вона демонструє свою ефективність не тільки у мирний, але і у воєнний час. Про це, зокрема, свідчить успішність застосування ЄС даного положення у ситуаціях військових переворотів і збройних конфліктів в Африці, та у зв'язку з агресією росії проти України. Важливо зазначити, що саме розвиток економіки та торгівлі, посилення громадянського суспільства та забезпечення принципів верховенства права й прав людини є показниками переходу держави зі стану збройного конфлікту на мирний лад [223. с. 455].

На сьогодні торговельні угоди перетворилися на механізм демократичної інтервенції без використання важкої сили. Відступ від клаузули про права людини передбачає суворі санкції: від призупинення окремих положень до припинення договору в цілому. Слід зазначити, що, попри позитивний довгостроковий ефект, недотримання клаузули про права людини у короткостроковій перспективі може призвести до погіршення становища

населення, а тому більш доцільним є здійснення переходу від каральних до заохочувальних механізмів у сфері захисту прав людини, зокрема, тих, що на сьогодні передбачаються у преференційних угодах ЄС.

Включення положень про права людини у торговельні угоди, врешті, сприяє розробці скоординованої політики з метою подолання регіональних загроз безпеці, таких як екологічні катастрофи, незаконна міграція, контрабанда наркотиків, міжнародний тероризм, протидія агресії. Окрім того, зростання експорту з країн, що розвиваються сприяє їхній пацифікації та збільшенню поваги до прав людини, адже дозволяє накопичити валютні резерви, створити нові робочі місця, диверсифікувати виробничі потужності, збільшити видатки на соціальну сферу (в т.ч. охорону здоров'я, продовольчу безпеку, освіту).

6. **Проаналізовано ефективність застосування Україною окремих інструментів економічної дипломатії, як у мирний, так і у воєнний час**

Реформування економічного державного управління та економічної дипломатії значно пожвавилося в Україні напередодні повномасштабного вторгнення. У 2021 році було затверджено Стратегію зовнішньополітичної діяльності України, в якій, inter alia, передбачено розбудову спроможності національної дипломатичної служби в економічній сфері. Водночас, з моменту відновлення своєї незалежності й до сьогодні Україна використовує потенціал інструментів економічної дипломатії далеко не на повну потужність.

Україна, зокрема, має торговельні угоди, які містять клаузулу про права людини і створюють відповідні моніторингові механізми. Втім в Україні досі існують проблеми з інституційним забезпеченням даних положень, зокрема бракує органу, до повноважень якого входила би попередня експертиза проектів торговельних угод на їх відповідність зобов'язанням у сфері прав людини, а також відповідного нормативно-правового регулювання. Ліквідація даної прогалини не знаходиться серед пріоритетних завдань компетентних органів,

так само, як і оцінка ефективності тих інструментів, які були застосовані у зв'язку з російською агресією.

Після початку окупації з боку рф територій України в 2014 році проти неї було введено кілька санкційних режимів. Вони ускладнювали доступ до фінансового ринку, оборонної, енергетичної та банківської сфери, були спрямовані на унеможливлення отримання росією високотехнологічного обладнання та товарів подвійного призначення. До того ж, на осіб, які були долучені до вчинення міжнародних протиправних діянь, були накладені індивідуальні санкції. Вже в 2016 році рф повернула тенденцію до зростання власного ВВП, завдяки посиленню командного управління економікою та обходу запроваджених обмежень через треті держави. Відсутність в України внутрішньої системи оцінки ефективності санкцій призвела до того, що попри запровадження після початку повномасштабного вторгнення понад 11 000 нових контрзаходів, вони не мають суттєвого впливу на послаблення спроможності росії вчиняти широкомасштабні та систематичні порушення прав людини в Україні.

Натомість, попри вдало функціонуючу протягом 2014-2023 років стратегію подвійного імпорту та самозабезпечення, одним із найбільш дієвих інструментів економічної дипломатії виявилися після 24 лютого 2022 року споживчі бойкоти. Зокрема, мова йде про поступову відмову від російських енергоносіїв та від ринку рф з боку транснаціональних компаній. У зв'язку з відповідною реакцією на агресію, яка супроводжується численними звірствами, темпи розвитку російської економіки сповільнилися, внутрішня інноваційна база була підірвана, притік інвестицій та рух капіталу безпрецедентно зменшилися, що відобразилося на падінні добробуту населення та на стрімкому зростанні цін.

Однією з проблем, вирішення якої залишається актуальним для України в найближчому майбутньому, є подолання власної залежності від іноземної допомоги за рахунок розвитку самозарадності економічної і соціальної сфер, а також внесення належних змін на нормативному, організаційному та

інституційному рівні задля збільшення ефективності використання тих інструментів економічної дипломатії, які не лише допомагають протистояти державі-агресору, однак чинять позитивний вплив на національну систему розвитку прав людини.

7. **Охарактеризовано роль багатосторонньої економічної дипломатії в прогресивному розвитку міжнародного права прав людини**

Саме багатостороння економічна дипломатія, яка об'єднує зусилля всіх зацікавлених акторів, є найбільш ефективною у просуванні та захисті прав людини. Їй належить провідна роль у формуванні стандартів, ухваленні норм, окресленні загальних рамок міжнародного економічного режиму. Лише багатосторонній підхід дозволяє ефективно узгодити інтереси Півночі та Півдня, хоча, безумовно, останньому ще бракує важелів впливу, щоб не лише блокувати невигідні для себе ініціативи, але й просувати власні. У сучасному глобалізованому світі жодна держава не може претендувати на одностороннє визначення «правил гри«, хоча економічна дипломатія значної кількості країн досі має на меті перемогти у багатосторонній конкуренції економічних моделей, цінностей, стандартів та норм. При цьому конкуренція виходить на новий рівень і стає протистоянням цілих регіонів.

Сучасні економічні проблеми демонструють необхідність їхнього спільного врегулювання зусиллями світового співтовариства, починаючи зі сприяння соціальному благополуччю найменш розвинених держав, адже саме тут концентрується найбільша кількість населення, яка за умови забезпечення належних умов та сталого середовища може стати потужним трудовим ресурсом і джерелом реалізації довгострокових економічних інтересів.

Багатостороння економічна дипломатія відіграє основоположну роль у створенні та прогресивному розвитку регуляторного середовища, яке заохочує права людини. Виключно глобальне співробітництво може подолати спільні для міжнародного співтовариства виклики, зокрема нерівність, бідність, погіршення стану довкілля, досягнення Цілей сталого розвитку, запобігання новим

внутрішнім та міжнародним збройним конфліктам. Багатосторонні ініціативи забезпечують утвердження цінностей демократії, верховенства права та поваги до прав людини як основи для ведення міжнародних відносин. Беручи до уваги сучасне місце прав людини в економічній політиці, торговельних угодах та ініціативах з розвитку, держави мають докладати спільні зусилля для побудови більш рівноправного та справедливого світу. Взаємозв'язок глобальних економічних, соціальних питань та прав людини підкреслює важливість злагодженої співпраці зацікавлених акторів на міжнародній арені.

**8. Виявлено значення договорів системи СОТ для правозахисної сфери**

Однією з найбільш критикованих за її недемократичність міжнародних організацій є СОТ. Втім, навіть той режим, що постав у результаті фрагментації міжнародного права, в часи його гуманізації не може стояти осторонь загальних тенденцій. Незважаючи на те, що тексти договорів системи СОТ не містять клаузули про права людини, окремі з положень розтлумачені таким чином, що сприяють їхньому захисту та поширенню. Зокрема, мова йде про загальні винятки та норми, що дозволяють відступ від конкретних зобов'язань в період надзвичайних ситуацій, зокрема збройних конфліктів, чи інших лих. Окрім того, антидемпінгові, захисні чи компенсаційні розслідування також вносять свою лепту у покращення ситуації в країнах, що розвиваються.

Разом зі створенням та тлумаченням норм торговельного права, СОТ веде активну діяльність у сфері гарантування продовольчої безпеки, достатнього рівня здоров'я, забезпечення доступу до освіти, а також захисту прав жінок. З цією метою вона співпрацює з іншими організаціями та групами держав - ВООЗ, ФАО, МОП, G-20. Раунд Доха хоча і є найтривалішим в історії ГАТТ/СОТ відзначається як найбільш сприятливий для реалізації цілей сталого розвитку та врахування інтересів країн, що розвиваються, свідченням чого є ухвалений у 2022 р. Конференцією міністрів «Женевський пакет» договорів.

Тим не менш, значний масив домовленостей у межах СОТ досі закріплює порядок, за якого менш розвиненим державам, незалежно від де-факто більших

переваг, не вдається скористатися ними повністю: через кредитні зобов'язання, слабку економіку, витратні процедури вирішення спорів чи проведення розслідувань. Також не варто забувати, що, не дивлячись на певний відхід від цілковитої відмови враховувати положення міжнародних договорів у сфері прав людини, до часткового сприйняття стандартів у трудовій, екологічній сфері та сфері захисту прав споживачів, ОВС продовжує ігнорувати умови та спосіб виробництва товарів при визначенні їх подібності, що консервує порушення прав працівників.

**9. Обґрунтовано роль ОВС СОТ у гуманізації міжнародного торговельного права**

СОТ має одну із найбільш ефективних систем врегулювання спорів. Навіть у період тимчасової кризи Апеляційного органу, члени організації розробляють варіанти для продовження діяльності ОВС з метою збереження механізму ухвалення авторитетних у торговельній сфері рішень. Тому, незалежно від того  чи вдасться вкотре досягнути компромісу з США щодо вибору членів АО, чи будуть ухвалені угоди про неоскарження або про апеляційний арбітраж, система продовжить функціонувати і впливати на права людини у країнах-членах.

Більший інтерес викликають існуючі проблеми тиску на арбітрів, участі індивідів у врегулюванні спорів, а також відсутності «прямого ефекту«, що норм права СОТ, що звітів ОВС. Останній залишається суто етатичною структурою незалежно на ту роль, яку відіграють виробники, споживачі, інвестори, інші зацікавлені особи в ініціюванні, розгляді та вирішенні спорів, окрім експертної ролі та amicus curiae. Це, у свою чергу, підриває легітимність рішень ОВС та часто призводить до їх невиконання. Втім, що групи експертів, що Апеляційний орган залишаються одноголосними: у праві СОТ не має місця для правосуб'єктності індивіда. Однак, як показують реалії, в ньому є місце для еволютивного тлумачення з урахуванням зобов'язань у сфері прав людини та

поступової гармонізації положень договорів у торговельній сфері з договорами з прав людини через інструменти багатосторонньої економічної дипломатії.

# СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ


1. Matos de Lara E. The Basics of Economic Diplomacy: Lessons from Latvia. *Geneva Desk for Cooperation.* 2021. URL: https://gdcoo.ch/basics_economic_diplomacy_lessons_from_latvia/ (date of access: 04.08.2022).
2. Chavagneux C. La diplomatie économique: plus seulement une affaire d'Etat. *Pouvoirs.* 1999. No. 60. P. 57–69. URL: https://revue-pouvoirs.fr/IMG/pdf/88Pouvoirs_p33-42_diplomatie_economique.pdf (date of access: 05.08.2021).
3. Badel L. Pour une histoire de la diplomatie économique de la France. *Vingtième Siècle. Revue d'histoire.* 2006. Vol. 2, no. 90. P. 169–185. URL: https://www.cairn.info/revue-vingtieme-siecle-revue-d-histoire-2006-2-page-169.htm (date of access: 03.02.2022).
4. Шаров О.М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи: монографія. Київ: НІСД, 2019. 560 с.
5. Міжнародне публічне право. Том 1. Основи теорії / за ред. В.В. Мицика. Харків: Право, 2019. 416 с.
6. Strange S. States, Firms and Diplomacy. *International Affairs*. 1992. Vol. 68, no. 1. P. 1-15. URL: https://www.jstor.org/stable/2620458?seq=1 (date of access: 04.06.2022).
7. Negel M.S. Economic diplomacy, geo-economics and the external strategy of Portugal. *JANUS.NET.* 2017. Vol. 8, no. 1. URL: https://www.redalyc.org/pdf/4135/413550899006.pdf (date of access: 04.08.2022).
8. The SAGE Handbook of diplomacy / ed. by P. Kerr, C. Constantinou, P. Sharp. London: Sage Publications, 2016. 722 p. URL: https://doi.org/10.4135/9781473957930 (date of access: 03.09.2022).
9. Hocking B. Catalytic Diplomacy: Beyond 'Newness' and 'Decline'. *Innovation in diplomatic practice*. 1999. P. 21-42. URL:

https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-27270-9_2 (date of access: 06.08.2021).

10. Hocking B. The woods and the trees: Catalytic diplomacy and Canada's trials as a 'forestry superpower'. *Environmental Politics*. 1996. Vol. 5, no. 3. P. 448-475. URL: https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09644019608414282?journalCode=fenp20 (date of access: 05.05.2023).
11. Saner R., Yiu L. International economic diplomacy: mutations in post-modern times. Discussion Papers in Diplomacy. 2001. P. 1–37. URL: https://www.peacepalacelibrary.nl/ebooks/files/Clingendael_20030100_cli_paper_dip_issue84.pdf (date of access: 05.05.2022).
12. Žirovčić D.D. Theoretical Principles of Economic Diplomacy. *Social Science Research Network.* 2016. P. 1-12. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2710671 (date of access: 05.05.2022).
13. Jones S., Bell M., Gaskell H. How sustainable trade can support net zero targets. *Ernst & Young.* 2021. URL: https://www.ey.com/en_uk/global-trade/how-sustainable-trade-can-support-net-zero-targets (date of access: 06.05.2022).
14. Горбачук О.І. Економічна дипломатія в забезпеченні економічної безпеки держави: дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : [спец.] 21.04.01 «Економічна безпека держави». ВНЗ Університет економіки та права «Крок». Київ, 2017. 289 с.
15. Kostecki M., Naray O. Commercial diplomacy and International Business. *Discussion Papers in Diplomacy*. 2007. P. 1-41. URL: https://www.clingendael.org/sites/default/files/pdfs/20070400_cdsp_diplomacy_kostecki_naray.pdf (date of access: 06.05.2022).
16. Guillermo V. Commercial diplomacy in a globalized world. *Przegląd Strategiczny.* 2017. No. 10. P. 367-382. URL:

https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=594263 (date of access: 07.05.2022).

17. Lee D., Hocking B. Economic Diplomacy. *The International Studies Encyclopedia*. 2010. Vol. II. P. 1216-1227.
18. Wayne T. The U.S. Foreign Service is at the forefront of crafting policy and carrying out economic diplomacy to advance the strategic and security interests of the United States. *The Foreign Service Journal*. 2019. URL: https://afsa.org/what-economic-diplomacy-and-how-does-it-work (date of access: 16.05.2023).
19. Berridge G. R., James A. A Dictionary of Diplomacy. 2nd ed. London : Palgrave Macmillan, 2003. 313 p. URL: http://www.kamudiplomasisi.org/pdf/kitaplar/___adictionaryofdiplomacy.pdf (date of access: 09.09.2022).
20. Шевченко Б.И. Экономическая дипломатия в современной системе международных отношений. *Экономический журнал.* 2016. No. 5. URL: http://economicarggu.ru/2016_1/41.pdf (дата звернення: 16.05.2019).
21. Дерунець Н.О. Статус торговельних представництв та місій у міжнародному праві (організаційно-правові питання): дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : [спец.] 12.00.11 «Міжнародне право» / Київський національний торговельно-економічний університет. Київ, 2019. 220 с.
22. Фліссак К. А. Економічна дипломатія: навч. посіб. Тернопіль, 2013. 440 с.
23. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ Королівства Тайланд. URL: www.mfa.go.th (дата звернення: 16.08.2022).
24. Coolsaet R. Historical Patterns in Economic Diplomacy. From Protectionism to Globalisation. The case of Belgium. *ISA*. 2001. P. 1-10. URL: https://rikcoolsaet.be/files/2002/02/10-historical-patterns-in-economic-diplomacy-rikcoolsaet.pdf (дата звернення: 16.08.2022).
25. The Rogers Act - Short History - Department History - Office of the Historian. *Office of the Historian.* URL:

https://history.state.gov/departmenthistory/short-history/rogers (date of access: 16.08.2022).

26. Colton J., Palmer R.R. A history of the Modern World / McGraw-Hill. Boston, 2002. 1244 p.
27. Орнатский И. А. Экономическая дипломатия. Москва: Международные отношения, 1980. 272 с.
28. Bown C. P. Self-enforcing trade developing countries and WTO dispute settlement. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2009. 282 p. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/selfenforcingtrade_chapter.pdf (date of access: 16.08.2022).
29. Bouyala Imbert F. La stratégie de l'Union en matière de diplomatie économique. *Union européenne*. 2017. 19 p. URL: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/570483/EXPO_IDA(2017)570483_FR.pdf (date of access: 16.08.2022).
30. Aiyar Sh., Ilyina A. Geo-economic fragmentation and the world economy. *Centre for Economic Policy Research.* 2023. URL: https://cepr.org/voxeu/columns/geo-economic-fragmentation-and-world-economy (date of access: 16.08.2022).
31. Білоцький С. Д., Забара І.М. Перспективи міжнародно-правового регулювання електронної торгівлі і цифрової економіки. *Часопис Київського університету права.* 2021. No. 1. С. 295-299. URL: https://chasprava.com.ua/index.php/journal/article/download/680/644/ (дата звернення: 12.12.2023).
32. Lysyk, V., Gutnyk, V., Burak, S., Bratsuk, I., Yavorska, I. Current Problems of the Interaction Between International Law and the European Union Law. *Revista De La Universidad Del Zulia.* 2023. No. 14 (41). P. 82-93. https://doi.org/10.46925//rdluz.41.05
33. WTO members secure an unprecedented package of trade outcomes at MC12. *WTO official website*. 2022. URL:

https://www.wto.org/english/news_e/news22_e/mc12_17jun22_e.htm (date of access: 16.08.2022).

34. Barrios Villarreal A. International Standards as Part of International Law. In International Standardization and the Agreement on Technical Barriers to Trade. Cambridge: Cambridge University Press. 2018. P. 58-77. https://doi.org/10.1017/9781108591348.003
35. Статут Організації Об'єднаних Націй: міжнародний документ від 26.06.1945 р. URL: https://treaties.un.org/doc/publication/ctc/uncharter.pdf (date of access: 16.10.2022).
36. Consolidation of the Special Fund and the Expanded Programme of Technical Assistance in a United Nations Development Programme: General Assembly Resolution A/RES/2029(XX) of 22 November 1965. URL: https://documents.un.org/doc/resolution/gen/nr0/217/92/pdf/nr021792.pdf?token=CtzxbWaRU4nGvu19mW&fe=true (date of access: 16.08.2022).
37. Establishment of the United Nations Commission on International Trade Law: General Assembly Resolution Resolution A/RES/2205(XXI) of 17 December 1966. URL: https://digitallibrary.un.org/record/203421?v=pdf (date of access: 16.08.2022).
38. United Nations Development Decade. A programme for international economic cooperation: General Assembly Resolution Resolution A/RES/1710 (XVI) of 19 December 1961. URL: https://undocs.org/en/A/RES/1710(XVI) (date of access: 16.08.2022).
39. Declaration on the Establishment of a New International Economic Order: General Assembly Resolution Resolution 3201 (S-VI) of the 1st May 1974. URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/econ_order.shtml (date of access: 16.08.2022).
40. United Nations Millennium Declaration: General Assembly Resolution Resolution 55/2 of 08 September 2000. URL:

https://www.ohchr.org/EN/ProfessionalInterest/Pages/Millennium.aspx (date of access: 16.08.2022).

41. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development: General Assembly Resolution A/RES/70/1 of 18 September 2015. URL: https://wedocs.unep.org/handle/20.500.11822/9814;jsessionid=5D0C7FBF79D5BAA65D9CCD181E129E59 (date of access: 17.08.2022).
42. Promoting the social and solidarity economy for sustainable development: General Assembly Resolution 77/281 of 18 April 2023. URL: https://digitallibrary.un.org/record/4007682?v=pdf (date of access: 17.08.2022).
43. Віденська конвенція про дипломатичні зносини: Конвенція ООН від 18.04.1961 р.: станом на 21 березня 1964 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_048#Text (дата звернення: 18.08.2022).
44. Віденська Конвенція про консульські зносини: Конвенція ООН від 24.04.1963 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_047#Text (дата звернення: 18.08.2022).
45. Віденська конвенція про право міжнародних договорів: Конвенція ООН від 23.05.1969 р.: станом на 13 червня 1986 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_118#Text (дата звернення: 18.08.2022).
46. Конвенція про спеціальні місії: Конвенція ООН від 08.12.1969 р.: станом на 14 липня 1993 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_092#Text (дата звернення: 18.08.2022).
47. Віденська конвенція про представництво держав у їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру: Конвенція ООН від 14.03.1975 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_254#Text (дата звернення: 18.08.2022).
48. Міжнародна угода з кави: міжнародний документ від 28.09.2007 р. URL: http://docs.cntd.ru/document/420279312 (дата звернення: 18.08.2022).

49. Palitha T.B The Implementation of International Economic Agreements Within Municipal Legal Systems and Its Implications. *Washington University Law Review.* 1987. Vol. 65. P. 842-872. URL: https://openscholarship.wustl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2111&context=law_lawreview (date of access: 21.09.2023).
50. Хартія економічних прав та обов'язків держав: Хартія ООН від 12.12.1974 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_077#Text (дата звернення: 18.08.2022).
51. Шпакович, О., & Пеньковська, С. Співвідношення суверенітету держав-членів та наднаціональності міжнародних організацій. *Часопис Київського університету права.* 2020. No. 1(3). С. 349-353. URL: https://doi.org/10.36695/2219-5521.3.2020.63 (дата звернення: 18.10.2023).
52. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947): Угода Королівство Бельгія від 30.10.1947 р.: станом на 15 квітня 1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_264#Text (дата звернення: 28.08.2022).
53. General treaty on Central American economic integration between Guatemala, el Salvador, Honduras and Nicaragua signed at Managua: international treaty of 13 December 1960. URL: https://www3.nd.edu/~ggoertz/rei/rei720/rei720.081tt2.pdf (date of access: 17.08.2021).
54. Міжнародна угода по цукру 1992 року (укр/рос): міжнародний документ від 20.03.1992 р.: станом на 22 вересня 1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_097#Text (дата звернення: 27.08.2021).
55. Treaty Establishing the Caribbean Community: international treaty of 4 Огдн 1973. URL: https://wipolex.wipo.int/ru/text/204030 (date of access: 17.08.2021).
56. Organization of the Petroleum Exporting Countries. General information. 2012. URL:

https://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/GenInfo.pdf (date of access: 19.08.2021).

57. Статті Угоди Міжнародного валютного фонду: Угода МВФ від 22.07.1944 р.: станом на 10 листопада 2010 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_921#Text (дата звернення: 27.08.2021).
58. E. Alfred Eckes. Economic Diplomacy. *Diplomatic History.* 1998. Vol. 22, no. 1. P. 131–36. URL: http://www.jstor.org/stable/24913727 (date of access: 17.08.2021).
59. G. Earl. Economic diplomacy: Arming up for war and trade. *TheInterpreter.* 2023. URL: https://www.lowyinstitute.org/the-interpreter/economic-diplomacy-arming-war-trade (date of access: 17.10.2023).
60. Гутник В.В. Щодо доцільності використання терміну «гібридна війна» для кваліфікації збройної агресії російської федерації проти України (з позиції міжнародного права). *Вісник Львівського університету.* 2019. Вип. 47. С. 172–181. URL: http://dx.doi.org/10.30970/vir.2019.47.0.10395 (дата звернення: 17.10.2023).
61. Buromenskiy M., Gutnyk V. International Legal Problems of Qualification of Armed Conflicts. *Cuestiones Políticas.* 2021. Vol. 39, no. 68,. P. 735-757. URL: https://doi.org/10.46398/cuestpol.3968.47.
62. IMF. Decision No. 144-(52/51). Payments Restrictions for Security Reasons: Fund Jurisdiction. August 14, 1952. URL: https://www.imf.org/en/publications/selected-decisions/description?decision=144-(52%2F51) (date of access: 17.08.2021).
63. Bacchus J. The Black Hole of National Security. *CATO Institute*. 2022. No. 936. URL: https://www.cato.org/policy-analysis/black-hole-national-security (date of access: 05.10.2023).
64. Guidelines for Recipient Country Investment Policies Relating to National Security: recommendation adopted by the OECD Council on 25 May 2009.

URL: https://www.oecd.org/investment/investment-policy/43384486.pdf (date of access: 05.10.2023).

65. OECD Declaration and Decisions on International Investment and Multinational Enterprises: international document of 21 June 1976. URL: https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/oecddeclarationoninternationalinvestmentandmultinationalenterprises.htm (date of access: 05.10.2023).
66. Hocking B., Melissen J. Diplomacy in the Digital Age. Clingendael Report. *Netherlands Institute of International Relations*. 2015. 58 p. URL: https://www.clingendael.org/sites/default/files/pdfs/Digital_Diplomacy_in_the_Digital%20Age_Clingendael_July2015.pdf (date of access: 04.03.2021).
67. Markova J. The importance of economic diplomacy in the further development of the EU. *International Journal of Public Administration, Management and Economic Development.* 2018. No. 4. P. 29-38. URL: https://www.fves.eu/ijpamed/2019-4-1-4.pdf (date of access: 05.10.2023).
68. Tomsic D. International Fairs as a Tool of Economic Diplomacy. *Croatian International Relations Review*. 2008. No. 6. P. 33-45. URL: https://hrcak.srce.hr/file/52936 (date of access: 03.07.2021).
69. Kanishchenko O.L., Mamalyga O.O. Global trends of economic diplomacy development under globalization. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* 2015. No. 1. P. 135-146. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2015_1_135_146.pdf (дата звернення: 05.03.2022).
70. Afesorgbor S.K. Economic Diplomacy in Africa: The Impact of Regional Integration versus Bilateral Diplomacy on Bilateral Trade. *EUI working papers*. 2018. No. 16. 34 p. URL: https://cadmus.eui.eu/itstream/handle/1814/43144/MWP_2016_18.pdf?sequence=1 (date of access: 05.03.2022).
71. Pajtinka E. Economic Diplomacy and the Role of Diplomatic Missions Nowadays. *Journal of Economy & Society.* 2016. No. 1. P. 28-34. URL:

https://www.academia.edu/30539966/Economic_Diplomacy_and_the_Role_of_Diplomatic_Missions_Nowadays (date of access: 06.03.2022).

72. La diplomatie économique. Fiche technique: emploi et entreprises – français établis hors de France. *ASFE*. 2019. 4 p. URL: https://alliancesolidaire.org/wp-content/uploads/2019/02/LA-DIPLOMATIE-ECONOMIQUE.pdf (date of access: 05.04.2022).
73. Verheecke L. Représentants spéciaux: l'étrange mélange des genres de la diplomatie française. *Observatoire des multinationales*. 2023. URL: https://multinationales.org/fr/actualites/representants-speciaux-l-etrange-melange-des-genres-de-la-diplomatie-francaise (date of access: 02.11.2023).
74. Райнхардт Р. Экономизация дипломатической службы и научной дипломатии развитых стран (опыт Франции). *Международные процессы*. 2017. Vol. 15, No. 2. P. 168-177. URL: http://intertrends.ru/system/Doc/ArticlePdf/1912/YNxa3VWVYo.pdf (дата звернення: 05.03.2022).
75. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: Закон України від 01.07.2010 р. № 2411-VI: станом на 31 березня 2023 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17#Text (дата звернення: 05.03.2022).
76. Смирнов-Ласточкін В. Імідж – слабка ланка українського експорту. *Дзеркало тижня.* 2002. No. 4. URL: https://dt.ua/ECONOMICS/imidzh__slabka_lanka_ukrayinskogo_eksportu.html (дата звернення: 09.05.2023).
77. Україна та ОАЕ розпочинають переговори про укладення угоди про всеохоплююче економічне партнерство. *Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України.* 2022. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/ukraina-ta-oae-rozpochynaiut-perehovory-pro-ukladennia-uhody-pro-vseokhopliuiuche-ekonomichne-partnerstvo (дата звернення: 09.05.2023).

78. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 30 липня 2021 року «Про Стратегію зовнішньополітичної діяльності України«: Указ Президента України від 26.08.2021 року №448/2021. URL: https://www.president.gov.ua/documents/4482021-40017.
79. Lederman D., Olarreaga M., Payton L. Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't. *World Bank Policy Research Working Paper.* 2006. 47 p. URL: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/8994/wps4044.pdf?sequence=1&isAllowed=y (date of access: 09.04.2022).
80. Responsible business conduct and economic diplomacy tools. OECD. 2017. 8 p. URL: https://mneguidelines.oecd.org/Responsible-business-conduct-and-economic-diplomacy-tools.pdf (date of access: 09.04.2022).
81. Бурменський М. Вплив міжнародного права на політичні режими держав: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня доктора юрид. наук : [спец.] 12.00.11 «Міжнародне право»/ Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого. Харків. 1998. 35 с. URL: https://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/AFTOREF/Buromensky_1998.pdf (дата звернення: 03.09.2020).
82. Файнойгль К. Справа Kadi, розглянута судом Європейського Союзу. *Європейське право.* 2013. No. 1-2. С. 146-156. URL : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=evrpr_2013_1-2_15 (дата звернення: 03.11.2021).
83. Draft Articles on Responsibility of States for Internationally Wrongful Acts: General Assembly Resolution Resolution A/56/10 of the 8 November 2001. URL:https://legal.un.org/ilc/texts/instruments/english/draft_articles/9_6_2001.pdf (date of access: 03.09.2020).

84. Gabčíkovo-Nagymaros Project (Hungary/Slovakia): Judgment of 25 September 1997. URL: https://www.icj-cij.org/en/case/92/judgments (date of access: 03.09.2020).
85. Human rights and unilateral coercive measures: General Assembly Resolution Resolution A/RES/75/181 of 28 December 2020. URL: https://digitallibrary.un.org/record/3896435?ln=ru&v=pdf (date of access: 03.09.2020).
86. Unilateral and secondary sanctions : an international law perspective. New Delhi: AALCO Secretariat, 2013. 30 p. URL: https://unov.tind.io/record/42204?ln=run (date of access: 03.09.2020).
87. Human rights and unilateral coercive measures: General Assembly Resolution A/RES/53/141 of 9 December 1998. URL: https://digitallibrary.un.org/record/265830?v=pdf (date of access: 03.09.2020).
88. Human rights and unilateral coercive measures: Human Rights Council Resolution A/HRC/RES/27/21 of 3 October 2014. Corrigendum. URL: https://undocs.org/Home/Mobile?FinalSymbol=A%2FHRC%2FRES%2F27%2F21%2FCorr.1&Language=E&DeviceType=Desktop&LangRequested=False (date of access: 03.09.2020).
89. Do Kyung-ok, Baek S. The Impact of Sanctions on the Enjoyment of Human Rights. *Korea Institute for National Unification (KINU)*. 2019. No. 19-02. P. 9-60. URL: https://www.kinu.or.kr/pyxis-api/1/digital-files/e109958c-d00b-4255-a212-9e5ec56ad47d (date of access: 03.05.2023).
90. Peksen, D. Better or Worse? The Effect of Economic Sanctions on Human Rights. *Journal of Peace Research.* 2009. No. 46(1). P. 59–77. URL: http://www.jstor.org/stable/27640799 (date of access: 03.05.2023).
91. Report of the Special Rapporteur on the Negative Impact of Unilateral Coercive Measures on the Enjoyment of Human Rights: note by the Secretariat. Human Rights Council. 2017. 21 p. URL: https://digitallibrary.un.org/record/1315418 (date of access: 03.05.2023).

92. Эксперт ООН Джазаири оценил санкции против россии как «неэффективные». *Русская служба «Голоса Америки»*. 2017. URL: https://www.golosameriki.com/a/un-envoy-russian-sanctions/3830018.html (дата звернення: 03.05.2023).
93. Bruce A. The Effect of Sanctions on Human Rights. *The Hague Peace Project*. 2022. URL: https://thehaguepeace.org/site/the-effect-of-sanctions-on-human-rights (date of access: 04.05.2023).
94. Звіт щодо попереднього вивчення ситуації в Україні. Офіс Прокурора Міжнародного кримінального суду. 2020. 7 с. URL: https://www.icc-cpi.int/sites/default/files/itemsDocuments/2020-PE/2020-pe-report-ukr-rus.pdf (дата звернення: 05.05.2023).
95. Країни ЄС продовжили продавати Росії зброю після 2015 року: хто найбільше. *Українська правда.* 2022. URL: https://www.epravda.com.ua/rus/news/2022/04/19/685986/ (дата звернення: 05.05.2023).
96. Food security and affordability. *European Council.* 2022. URL: https://www.consilium.europa.eu/en/policies/food-security-and-affordability/ (date of access: 06.07.2023).
97. UK protects free flow of information amidst Russia sanctions. *Accessnow.* 2022. URL: https://www.accessnow.org/press-release/uk-information-russia-sanctions/ (date of access: 06.07.2023).
98. EU Sanctions Map. URL: https://www.sanctionsmap.eu/#/main (date of access: 06.07.2023).
99. Sanctions Programs and Country Information. *Office of Foreign Assets Control*. URL: https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information (date of access: 06.07.2023).
100. Friese. S. Monroe Friedman: Consumer Boycotts: Effecting Change Through the Marketplace and the Media. *Journal of Consumer Policy*. 2020. No. 23. P. 493-497. URL:

https://www.researchgate.net/publication/251206176_Monroe_Friedman_Consumer_Boycotts_Effecting_Change_Through_the_Marketplace_and_the_Media (date of access: 06.07.2023).

101. Klein J., Smith N., John A. Why We Boycott: Consumer Motivations for Boycott Participation. *Journal of Marketing*. 2004. No. 68. 2004. P. 92-109. URL: https://www.researchgate.net/publication/247837011_Why_We_Boycott_Consumer_Motivations_for_Boycott_Participation (date of access: 09.06.2023).
102. Peter A.G. van Bergeijk. Moons S. Economic Diplomacy and Economic Security. *New Frontiers for Economic Diplomacy*. 2009. P. 33-54. URL : https://ssrn.com/abstract=1436584 (date of access: 13.06.2021).
103. Bowman E. Boycotts of Russian products and groups spread, but the effects may be limited. *WABE*. 2022. URL: https://www.wabe.org/boycotts-of-russian-products-and-groups-spread-but-the-effects-may-be-limited/ (date of access: 08.06.2023).
104. Erken H., de Groot E., van der Veen M. The economic impact of a boycott on Russian fossil fuels. *Radobank*. 2022. URL: https://economics.rabobank.com/globalassets/documents/2022/scenario-study-russian-fossil-fuels-20220504.pdf (date of access: 08.06.2023).
105. Sonnenfeld J., Tian S., Sokolowski F., Wyrebkowski M., Kasprowicz M. Business Retreats and Sanctions Are Crippling the Russian Economy: electronic version. *Social Science Research Network*. 2022. 118 p. URL: https://ssrn.com/abstract=4167193 (date of access: 08.06.2023).
106. LeaveRussia. URL: https://leave-russia.org/uk/companies-that-exited (date of access: 08.06.2023).
107. Evenett S., Pisani N. Less than Nine Percent of Western Firms Have Divested from Russia. *Social Science Research Network*. 2022. 16 p. URL: https://ssrn.com/abstract=4322502 (date of access: 08.06.2023).
108. Грані… лицемірства…*Офіційний Telegram-канал Михайла Подоляка*. URL: https://t.me/M_Podolyak/124 (дата звернення: 04.05.2023)

109. Bagiński P., Czaplicka K., Szczyciński J. Międzynarodowa Współpraca Na Rzecz Rozwoju. Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2009. 216 p.
110. Zielińska K. Development Diplomacy. Development Aid as a Part of Public Diplomacy in the Pursuit of Foreign Policy Aims: Theoretical and Practical Considerations. *Historia i Polityka.* 2016. No. 16 (23). P. 9-26. URL: http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-82aa177a-3e1e-4e33-b076-5522657d4fd5 (date of access: 08.06.2022).
111. Concerted action for economic development of economically less developed countries: General Assembly Resolution A/RES/1515(XV) of 15 December 1960. URL: https://digitallibrary.un.org/record/205871?ln=ru&v=pdf (date of access: 08.06.2022).
112. Proceedings of the United Nations Conference on trade and development. Second session. *United Nations.* 1968. Vol.1. 489 p. URL : https://unctad.org/en/Docs/td97vol1_en.pdf (date of access: 08.06.2022).
113. Accelerated flow of capital and technical assistance to the developing countries: General Assembly Resolution A/RES/1522(XV) of 15 December 1960. URL: https://undocs.org/en/A/RES/1522(XV) (date of access: 09.12.2022).
114. International Economic Assistance to Under-Developed Countries: report by the Secretary-General of the United Nations in 1960. URL: https://digitallibrary.un.org/record/1650528 (date of access: 09.12.2022).
115. Development and international economic co-operation: General Assembly Resolution A/RES/3362 of 16 September 1975. URL: https://undocs.org/en/A/RES/3362%20(S-VII) (date of access: 09.12.2022).
116. Azoulay G. Les nouvelles formes de l'aide publique au développement et l'éventuel «retour de l'État» dans les pays d'Afrique subsaharienne. *Mondes en développement*. 2011. No.153. P. 57-70. URL : https://www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2011-1-page-57.htm (date of access: 09.12.2022).
117. Monterrey Consensus on financing for development: international document of 22 March 2002. URL :

https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_CONF.198_11.pdf (date of access: 09.07.2022).

118. The Paris declaration on aid effectiveness: five principles for smart aid: international document of 2 March 2005. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/development/paris-declaration-on-aid-effectiveness_9789264098084-en (date of access: 09.07.2022).
119. The Accra agenda for action (AAA): international document of 4 September 2008. URL: https://www.oecd.org/dac/effectiveness/45827311.pdf (date of access: 09.07.2022).
120. Coopération pour le Développement: Rapport du 10 Décembre 2019. URL : https://www.oecd-ilibrary.org/development/cooperation-pour-le-developpement-2019_71a10470-fr;jsessionid=1oCZVmNCwJFR4A2rhsx2i1zE.ip-10-240-5-29 (date of access: 09.07.2022).
121. Foreign aid surges in 2022 due to spending on refugees in donor countries and aid to Ukraine. *OECD*. 2022. URL: https://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-standards/official-development-assistance.htm (date of access: 05.09.2023).
122. World Trade Statistical Review. *WTO*. 2019. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019chapter02_e.pdf (date of access: 05.09.2023).
123. Regional Trade Blocs & Unions. URL : https://www.apsaseed.org/directory/economic-trade-blocs-unions-treaties-agreements/ (date of access: 05.09.2023).
124. Смирнова К., Святун О., Березовська І. та ін. Асоціація між Європейським Союзом і третіми країнами: сучасний стан і динамізм в умовах інтеграції та дезінтеграції: монографія. К. : ВПЦ «Київський університет». 2021. 239 с.
125. Забара І. М. Інституційний механізм співробітництва з питань громадянського суспільства в умовах інтеграції України з Європейським Союзом. Правові та інституційні механізми забезпечення розвитку України

в умовах європейської інтеграції: *матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 18 травня 2018 р.)*. Т. 1/відп. ред. Г. О. Ульянова. Одеса: Видавничий дім «Гельветика». 2018. С. 370-373

126. Smyrnova K., Sviatun O. EU-Ukraine Association Agreement Implementation Coordination Mechanism. *Actual problems of international relations*. 2020. Release 142. P. 50-61. URL: http://apir.iir.edu.ua/index.php/apmv/article/view/3738/3410 (date of access: 14.12.2023).
127. Srivastava S. Global debt surged to a record $250 trillion in the first half of 2019, led by the US and China. *Consumer News and Business Channel*. 2019. URL: https://www.cnbc.com/2019/11/15/global-debt-surged-to-a-record-250-trillion-in-the-first-half-of-2019-led-by-the-us-and-china.html (date of access: 14.12.2023).
128. Banque mondiale. 2020. URL : https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/marches-financiers/acteurs-de-la-finance/institutions-financieres-internationales/banque-mondiale/ (date of access: 14.12.2023).
129. Омельченко О. Зона вільної торгівлі – покращений доступ до ринків. *Ілляшев та партнери*. 2019. URL: http://attorneys.ua/uk/publications/free-trade-areas-better-access-to-markets/ (дата звернення: 03.04.2021).
130. Human Rights and Economics: Tensions and Positive Relationships. *The World Bank*. 2018. URL : http://siteresources.worldbank.org/PROJECTS/Resources/40940-1331068268558/Report_Development_Fragility_Human_Rights.pdf (date of access: 17.12.2023).
131. Aaronson S.A. Chauffour J-P. The Wedding of Trade and Human Rights: Marriage of Convenience or Permanent Match? *WTO Publications*. 2019. URL:

https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_forum_e/wtr11_15feb11_e.htm#fntext1 (date of access: 04.11.2021).

132. L'accord de Cotonou: traité international du 23 juin 2000. URL: https://op.europa.eu/fr/publication-detail/-/publication/c030c886-b15c-4456-930d-c9488db9cd0a (date of access: 04.11.2021).
133. Ionel Zamfir. Human rights in EU trade agreements The human rights clause and its application. *European Parliamentary Research Service*. 2019. 12 p. URL: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/637975/EPRS_BRI(2019)637975_EN.pdf (date of access: 06.11.2021).
134. The European Union and the Russian Federation. Delegation of the European Union to the Russian Federation. 2023. URL: https://www.eeas.europa.eu/russia/european-union-and-russian-federation_en?s=177 (date of access: 03.06.2023).
135. Hafner-Burton E. Trading Human Rights: How Preferential Trade Agreements Influence Government Repression. *International Organization*. 2005. No. 59. P. 593–629. URL: https://www.jstor.org/stable/3877810 (date of access: 03.06.2023).
136. Apodaca C. Global Economic Patterns and Personal Integrity Rights after the Cold War. *International Studies Quarterly*. 2001. No. 4. P. 587–602. URL: https://www.jstor.org/stable/3096061 (date of access: 07.06.2023).
137. Damro C. The Political Economy of Regional Trade Agreements. Regional Trade Agreements and the WTO Legal System. Oxford, 2006. P. 23–42. URL: https://www.researchgate.net/publication/289812117_The_Political_Economy_of_Regional_Trade_Agreements (date of access: 07.06.2023).
138. Aaronson S. A. Zimmerman J.M. Trade Imbalance: The Struggle to Weigh Human Rights Concerns in Trade Policymaking. *European Journal of International Law*. 2009. No. 20. P. 447–485. URL: https://www.academia.edu/27229253/Trade_Imbalance_The_Struggle_to_Weig

h_Human_Rights_Concerns_in_Trade_Policymaking (date of access: 08.06.2023).

139. Guiding principles on human rights impact assessments of trade and investment agreements: Report of the Special Rapporteur on the right to food Olivier De Schutter A/HRC/19/59/Add.5 of 19 December 2011, https://www.ohchr.org/Documents/HRBodies/HRCouncil/RegularSession/Session19/A-HRC-19-59-Add5_en.pdf (date of access: 03.02.2021).
140. Угода про заснування Світової організації торгівлі : Угода Світової організації торгівлі від 15.04.1994 р.: станом на 27 листопада 2014 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_342#Text (дата звернення: 03.02.2021).
141. Joseph S. Blame It On the WTO: A Human Rights Critique. Oxford University Press, 2013. 327 p.
142. Горбатюк О. Які зміни очікують Україну в міжнародній торгівлі при вступі до ЄС? *Юридична газета*. 2023. No. 3–6 (761–764). URL: https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/yaki-zmini-ochikuyut-ukrayinu-v-mizhnarodniy-torgivli-pri-vstupi-do-es.html (дата звернення: 15.09.2023).
143. Zerk J. Human rights impact assessment of trade agreements. *Chatham House*. 2019. 42 p. URL: https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/2019-02-18HumanRightsTradeAgreements.pdf (date of access: 03.02.2021).
144. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою : Угода Україна від 11.07.2016 р.: станом на 9 березня 2018 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124_052-16#Text (дата звернення: 15.09.2023).
145. Офіційний сайт Посольства України в Канаді. URL: https://canada.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/94-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-kanadoju/torgivlya-mizh-ukrayinoyu-ta-kanadoyu (дата звернення: 15.09.2023).

146. Скваршевський І. ЗВТ між Україною та Канадою: економічний прорив чи політичний PR? *Openmind.* 2017. URL: https://mind.ua/openmind/20170507-zvt-mizh-ukrayinoyu-ta-kanadoyu-ekonomichnij-proriv-chi-politichnij-pr (дата звернення: 07.10.2022).
147. Guide to the EU-Vietnam trade and investment agreements. *EEAS*. 2019. 46 p. URL : https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/june/tradoc_154622.pdf (date of access: 15.09.2023).
148. Про Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини : Закон України від 23.12.1997 р. № 776/97-ВР : станом на 31 берез. 2023 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/776/97-вр#Text (дата звернення: 15.09.2023).
149. Відповідь Міністерства юстиції No 42-05/77-09 від 05.02.2021 р. на запит на публічну інформацію Рашевської К.Є. від 01.02.2021
150. Відповідь Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства No 4221-05/7457-09 від 03.02.2021 р. на запит на публічну інформацію Рашевської К.Є. від 28.01.2021
151. Відповідь Міністерства закордонних справ України від 09 лютого 2021 року No 413/19-091-47 від 09.02.2021 р. на запит на публічну інформацію Рашевської К.Є. від 02.02.2021, а також №201/19-910-72363 від 21.06.2023 р. на запит на публічну інформацію Рашевської К.Є. від 15.06.2023
152. Рашевська, К. Нормативно-правовий та інституційний механізм аналізу впливу зовнішньоторговельних угод на розвиток системи прав людини в Україні. *Часопис Київського університету права.* 2021. No. 1. С. 329-333. URL: https://doi.org/10.36695/2219-5521.1.2021.65.
153. Мамалига О.О. Еволюція економічної дипломатії в міжнародному підприємництві. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2014. №7(1). С. 109-112. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_07/29.pdf (дата звернення: 15.09.2021).

154. Bruns K. Bilateral and Multilateral Diplomacy in the 21st Century. 2016. URL: https://www.linkedin.com/pulse/bilateral-multilateral-diplomacy-21st-century-kai-bruns/ (date of access: 15.09.2023).
155. Дерунець Н. О. Impact of resolutions of the UN General Assembly on international legal regulation of trade relations. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2018. No. 4 (99). С. 50-58. URL: http://zt.knute.edu.ua/files/2018/04(99)/08.pdf (дата звернення: 24.11.2023).
156. Wyne A. Economic Multilateralism and Regionalism. *RAND*. 2018. URL: https://www.rand.org/blog/2018/01/economic-multilateralism-and-regionalism.html (date of access: 13.06.2021).
157. Шпакович О.М. Організаційно-правовий механізм захисту прав людини в Лізі арабських держав. *Наше право*. 2023. No. 4. С. 129-134. URL: https://nashe-pravo.unesco-socio.in.ua/wp-content/uploads/archive/NP-2023-4/NP_2023_4_129.pdf (дата звернення: 24.11.2023).
158. Why everyone is so keen to agree new trade deals. *The Economist*. 2015. URL: https://www.economist.com/graphic-detail/2015/10/06/why-everyone-is-so-keen-to-agree-new-trade-deals (date of access: 15.09.2022).
159. Regional trade agreements. *WTO*. 2023. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm (date of access: 15.09.2023).
160. Le Plan d'Action de Johannesburg: document international du 4 Septembre 2002. URL : https://www.vd.ch/fileadmin/user_upload/themes/environnement/developpement_durable/fichiers_pdf/Sommet_terre_Johannesburg.pdf (date of access: 02.06.2022).
161. Revel Cl. Diplomatie économique multilatérale et influence: version électronique. *Géoéconomie*. 2011. No. 56. P. 59-67. URL: https://www.cairn.info/revue-geoeconomie-2011-1-page-59.htm#no4 (date of access: 02.06.2022).

162. Shadlen K. Resources, Rules and international political economy: the politics of development in the WTO. *Global development and environment institute*. 2009. 27 p. URL : https://ageconsearch.umn.edu/record/179065/ (date of access: 02.06.2022).
163. Panel Report, United States—Restrictions on Imports of Tuna, WTO Doc. WT/DS21/R (produced 3 September 1991, never adopted) (date of access: 19.11.2023).
164. Panel Report, United States—Restrictions on Imports of Tuna. WTO Doc. WT/DS29/R (adopted 16 June 1994) (date of access: 19.11.2023).
165. Panel Report, United States—Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products. WTO Doc. WT/DS58/R (adopted 15 May 1998) (date of access: 19.11.2023).
166. Appellate Body Report, European Communities—Measures Affecting Asbestos and Products Containing Asbestos. WTO Doc. WT/DS135/AB/R (adopted 12 March 2001) (date of access: 19.11.2023).
167. Panel Reports, European Communities—Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products. WTO Docs. WT/DS291/R, WT/DS292/R and WT/DS293/R (29 September 2006) (date of access: 19.11.2023).
168. Differential and more favorable treatment reciprocity and fuller participation of developing countries. *WTO*. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/enabling1979_e.htm (date of access: 19.11.2023).
169. The Understanding on the Balance-of-Payments Provisions of the General. Agreement on Tariffs and Trade 1994 (BOP Understanding). *WTO*. 8 p. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/09-bops_e.doc (date of access: 19.11.2023).
170. Safeguard Action for Development Purposes: WTO Decision L/4897 of 28 November 1979. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/l4897_e.doc (date of access: 19.11.2023).

171. Declaration on Trade Measures Taken for Balance-of-Payments purposes: international document L/4904 of 28 November 1979. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/l4904_e.doc (date of access: 19.11.2023).
172. Briefing note: Monitoring Mechanism. *WTO*. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/brief_monit_mecha_e.htm (date of access: 22.11.2023).
173. LDCs at a Glance. *United Nations*. 2023. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/least-developed-country-category/ldcs-at-a-glance.html (date of access: 22.11.2023).
174. Hamadeh N., Van Rompaey C., Metreau E., Grace Eapen Sw. New World Bank country classifications by income level: 2022-2023. *World Bank blogs*. 2022. URL: https://blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2022-2023 (date of access: 22.11.2023).
175. Генеральна угода про торгівлю послугами: Угода Світової організації торгівлі від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_017#Text (дата звернення: 22.11.2023).
176. Charnovitz S. The Moral Exception in Trade Policy. *Virginia Journal of International Law Association*. 1998. No. 38. 49 p. URL: http://www.worldtradelaw.net/articles/charnovitzmoral.pdf.download (date of access: 06.07.2022).
177. Howse R. Back to Court After Shrimp/Turtle? Almost but not quite yet: India's shortlived challenge to labour and environmental exceptions in the European's Union's generalized system of preferences. *American International Law Review*. 2003. No. 18 P. 1330-1339 (date of access: 06.07.2022).
178. Panel Reports, United States—Measures Affecting the Cross- Border Supply of Gambling and Betting Services. WTO Doc. WT/DS285/R (adopted 10 November 2004) (date of access: 06.07.2022).

179. Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права : Пакт Організації Об'єднаних Націй від 16.12.1966 р.: станом на 19 жовтня 1973 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_042#Text (дата звернення: 20.12.2022).
180. Міжнародний пакт про громадянські і політичні права : Пакт Організації Об'єднаних Націй від 16.12.1966 р.: станом на 19 жовтня 1973 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_043#Text (дата звернення: 20.12.2022).
181. Panel Report, US—Standards for reformulated and conventional gasoline. WTO Doc. WT/DS2/R (adopted 29 January 1996) (date of access: 20.12.2022).
182. Panel Report, Brazil—Measures affecting imports of retreaded tyres. WTO Doc. WT/DS332/R (12 June 2007) (date of access: 20.12.2022).
183. Rome Declaration on World Food Security and World Food Summit Plan of Action: international documents of 17 November 1996. URL : http://www.fao.org/3/w3613e/w3613e00.htm (date of access: 20.12.2022).
184. Угода про сільське господарство: Угода Світової організації торгівлі від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_005#Text (дата звернення: 20.12.2022).
185. Угода про застосування статті VI Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 року: Угода Світової організації торгівлі від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_010#Text (дата звернення: 20.12.2022).
186. Угода про субсидії та компенсаційні заходи: Угода Світової організації торгівлі від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_015#Text (дата звернення: 22.12.2022).
187. Угода про захисні заходи: Угода Світової організації торгівлі від 15 січня 1994. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_016 (дата звернення: 22.12.2022).

188. Угода про технічні бар'єри в торгівлі : Угода Світової організації торгівлі від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_008#Text (дата звернення: 22.12.2022).
189. Угода про застосування санітарних і фітосанітарних заходів: Угода Світової організації торгівлі від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_006#Text (дата звернення: 23.12.2022).
190. Nairobi Package. *WTO*. 2015. URL : https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/nairobipackage_e.htm (date of access: 16.10.2023).
191. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності : Угода Світової організації торгівлі від 15.04.1994 р.: станом на 6 грудня 2005 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_018#Text (дата звернення: 23.12.2022).
192. The impact of the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights on human rights: report of the United Nations Economic and Social Council E/CN.4/Sub.2/2001/13 of 27 June 2001. URL: https://digitallibrary.un.org/record/446005/files/E_CN.4_Sub.2_2001_13-EN.pdf (date of access: 16.10.2023).
193. Hunt P. Report of the Special Rapporteur on the right of everyone to the enjoyment of the highest standart of physical and mental health: UN document A/61/338 of 23 February 2006. URL: https://digitallibrary.un.org/record/594926 (date of access: 18.05.2021).
194. Махинова А. Присоединение Украины к Протоколу о внесении изменений в Соглашение ТРИПС: terra incognita. *Еженедельник Аптека.* 2016. No. 12. URL : https://sk.ua/wp-content/uploads/sk_files/prisoedinenie_ukrainy_k_protokolu_o_vnesenii_izmeneniy_v_soglashenie_trips_mahinova_apteka_1.pdf (дата звернення: 28.04.2021).

195. Ng S. Could Russia again invoke its «essential security interests» in relation to the war in Ukraine? *EJIL:Talk.* 2022. URL: https://www.ejiltalk.org/could-russia-again-invoke-its-essential-security-interests-in-relation-to-the-war-in-ukraine/ (date of access: 06.04.2023).
196. Panel Report, Russia — Measures Concerning Traffic in Transit. WTO Doc. WT/DS512/R (adopted 26 April 2019) (date of access: 20.12.2022).
197. Panel Report, Ukraine — Measures relating to Trade in Goods and Services. WT/DS525/RWTO. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds525_e.htm
198. Saudi Arabia — Measures concerning the Protection of Intellectual Property Rights. WTO. DS567. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds567_e.htm
199. Increasing women's role in trade: WTO Annual Report of December 2018. 18 p. URL:https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/13_anrep18_spotlightincreasingwomenrole_e.pdf (date of access: 16.10.2023).
200. Zagel G. WTO & Human Rights: Examining Linkages and Suggesting Convergence. *International Development Law Organization*. 2005. No. 2. 37 p. (date of access: 16.10.2023).
201. Duong T. Human Rights Impact Assessment of Trade Agreements. *Lund University.* Master Thesis. 2015. 99 p. URL: http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordOId=8806633&fileOId=8812376 (date of access: 16.10.2023).
202. Appellate Body Report, European Communities - Conditions for the Granting of Tariff Preferences to Developing Countries. WTO Doc. WT/DS246/AB/R (adopted 20 April 2004) (date of access: 19.11.2023).
203. Schneider-Petsinger M. The Path Forward on WTO Reform. *Chatham House.* 2019. URL: https://www.chathamhouse.org/2019/05/path-forward-wto-reform (date of access: 05.08.2022).
204. Titievskaia J., Zamfir I., Handeland C. WTO rules: Compatibility with human and labour rights. *European Parliamentary Research Service.* 2021. 9 p. URL:

https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2021/689359/EPRS_BRI(2021)689359_EN.pdf (date of access: 05.08.2022).

205. Koskenniemi M. From Apology to Utopia. The Structure of International Legal Argument. *Cambridge University Press*. 2009. 469 p. URL : https://www.cambridge.org/core/books/from-apology-to-utopia/146C2D8967B109E959E651A5583EED54 (date of access: 05.08.2022).
206. Домовленість про правила та процедури вирішення спорів: Домовленість Світової організації торгівлі від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_019#Text (дата звернення: 04.09.2023).
207. Посібник щодо механізму врегулювання суперечок у рамках Світової організації торгівлі: електронна версія: проєкт з торговельної політики. 2016. URL: https://me.gov.ua/Documents/Download?id=12701b53-51b8-4eb1-824e-7c51baf9f596 (дата звернення: 04.09.2023).
208. Appellate Body Report, European Communities — Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas. WTO Doc. WT/DS27/98/R (adopted 25 September 1997) (date of access: 19.11.2023).
209. Panel Report, Indonesia — Certain Measures Affecting the Automobile Industry. WTO Docs WT/DS54/17/R (adopted 23 July 1998) (date of access: 19.11.2023).
210. Alemanno A. Private parties and WTO Dispute Settlement System: electronic version. *Cornell Law School Inter-University Graduate Student Conference Papers*. 2004. 34 p. URL: https://scholarship.law.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1000&context=lps_clacp (date of access: 04.09.2023).
211. Fabri H. R. Is There a Case - Legally and Politically - for Direct Effect of WTO Obligations? *European Journal of International Law*. 2014. No. 25(1). P. 151–173.

212. The World Trade Organization Law, Practice, and Policy. 2019. URL: https://opil.ouplaw.com/view/10.1093/law/9780199571857.001.0001/law9780199571857 (date of access: 04.09.2023).
213. Soeparna, I. The Polemic Of Giving Direct Effect Of WTO Law And DSB Decision To Domestic Law For Individual Judicial Protection. H*ukum Universitas Gadjah Mada*. 2016. No. 27(3). P. 514-520 (date of access: 04.09.2023).
214. Côté Ch-E. 1. La participation des personnes privées au règlement des différends internationaux économiques: le cas de l'élargissement du droit de porter plainte à l'organisation mondiale du commerce. *Université McGill*. 2005. 516 p. URL: http://digitool.library.mcgill.ca/webclient/StreamGate?folder_id=0&dvs=1570965967393~834 (date of access: 06.07.2023).
215. Vidigal G. Living Without the Appellate Body: Multilateral, Bilateral and Plurilateral Solutions to the WTO Dispute Settlement Crisis. *The Journal of World Investment & Trade*. 2019. Vol. 20, No. 6. P. 862-890. URL : https://brill.com/view/journals/jwit/20/6/article-p862_4.xml?language=en (date of access: 06.07.2023).
216. Petersmann E-U. Between 'member-driven' WTO governance and 'constitutional justice': Judicial dilemmas in GATT/WTO dispute settlement. *European University Institute*. 2018. No. 4. 25 p. URL : https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/51425/LAW_2018_04.pdf?sequence=1&isAllowed=y (date of access: 06.07.2023).
217. Twelfth WTO Ministerial Conference. *WTO*. 2022. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc12_e/mc12_e.htm (date of access: 07.07.2023).
218. Members commit to engagement on dispute settlement reform. *WTO*. 2022. URL: https://www.wto.org/english/news_e/news22_e/dsb_27apr22_e.htm (date of access: 07.07.2023).

219. Members briefed on informal dispute settlement reform talks. *WTO*. 2022. URL: https://www.wto.org/english/news_e/news23_e/dsb_31mar23_e.htm (date of access: 07.07.2023).
220. Lester S. Ending the WTO Dispute Settlement Crisis: Where to from here? *IISD*. 2022. URL: https://www.iisd.org/articles/united-states-must-propose-solutions-end-wto-dispute-settlement-crisis (date of access: 08.07.2023).
221. Appellate Body Report, Peru – Agricultural Products. WTO Docs WT/DS457/AB/R (adopted 20 July 2015)(date of access: 08.07.2023).
222. Panel Report, Australia – Automotive Leather. WTO Docs WT/DS126/RW (adopted 21 January 2000) (date of access: 08.07.2023).
223. Мельниченко Н. О. Міжнародно-правове забезпечення постконфліктного врегулювання (на прикладі практики ООН). *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Право. 2022. No. 69. С. 451-455 (дата звернення: 24.12.2023).
224. Забара І., Рашевська К. Роль і значення угоди про політичне співробітництво, вільну торгівлю та стратегічне партнерство між Україною та Великою Британією для захисту прав людини та національної безпеки України. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2024. No. 58 (дата звернення: 19.01.2024).
225. Free Trade Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and the Republic of Korea, of the other part: international treaty of. 14 May 2005. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:22011A0514(01) (date of access: 08.07.2023).
226. Report of the Panel of Experts Proceeding Constituted under Article 13.15 of the EU-Korea Free Trade Agreement. January 20, 2021. Paras. 94-95, 196-197, 281. URL: https://web.archive.org/web/20210125190123/https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/january/tradoc_159358.pdf (date of access: 08.07.2023).

# ДОДАТОК А

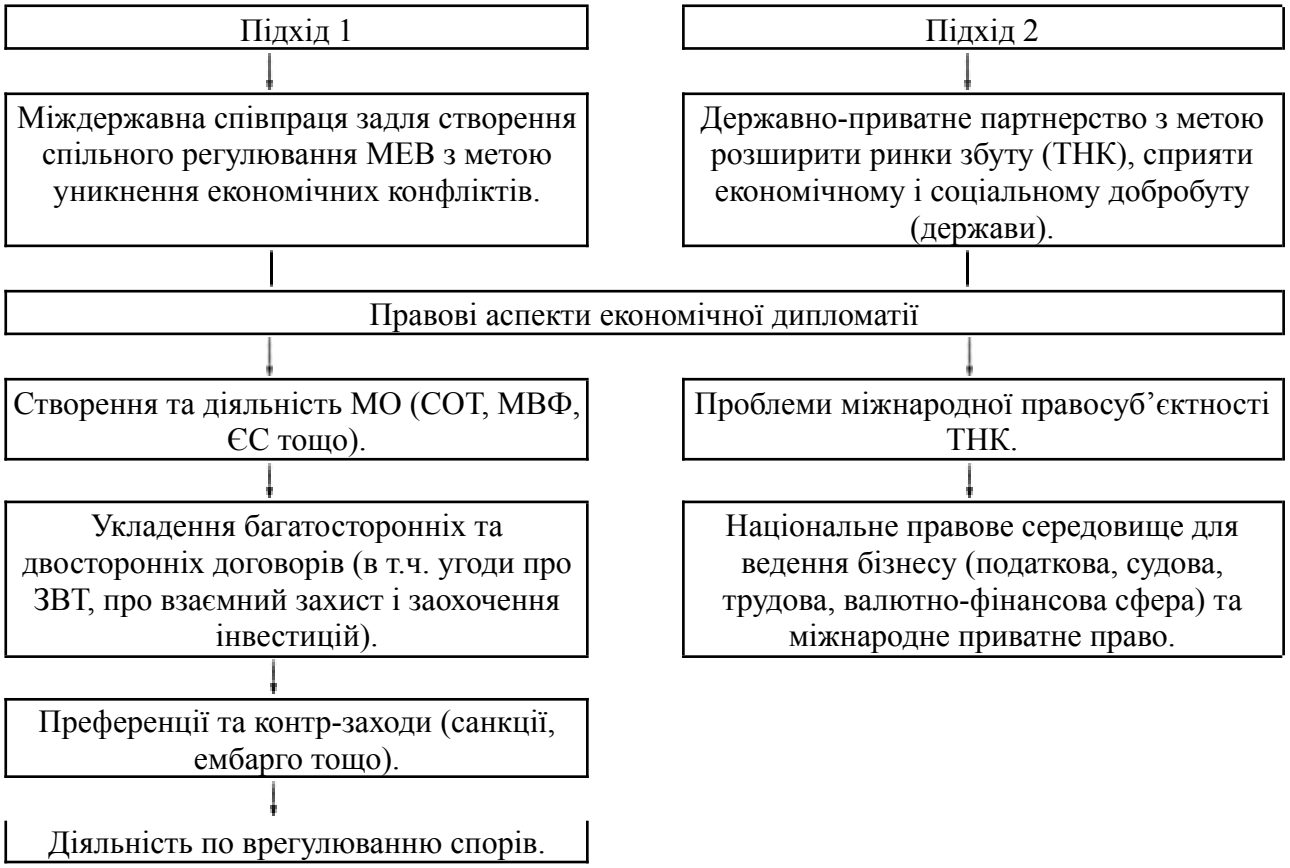
## Рекомендації за результатами дисертаційного дослідження

1. Адаптувати уніфіковану модель організації економічної дипломатії або модель часткового об'єднання з переважаючою та/або координаційною роллю Міністерства закордонних справ за тісної інституціоналізованої співпраці з іншими органами влади України, компетентними в розробці та імплементації економічної стратегії із залученням, коли це доцільно, експертів спеціалізованих неурядових організацій.
2. Сприяти децентралізації та деволюції повноважень у сфері економічної дипломатії, зокрема щодо торгівлі, заохочення інвестицій, реалізації спільних господарських ініціатив, післявоєнної відбудови, з національного на регіональний та місцевий рівень.
3. Поновити відкриття торговельних офісів/представництв України за кордоном та розширити штат економічних радників при зовнішніх дипломатичних установах України за рахунок кваліфікованих у сфері міжнародних економічних відносин спеціалістів, забезпечивши механізми координації їхньої діяльності.
4. Створити та забезпечити функціонування спільного для держав-партнерів України реєстру осіб, які були включені до санкційних списків у зв'язку з агресією рф та численними порушеннями прав людини, які її супроводжують, з метою гармонізації санкційної політики, моніторингу й підвищення дієвості обмежувальних заходів.
5. Посилити діяльність зовнішніх дипломатичних установ України з метою сприяння дотриманню санкційного режиму проти рф юридичними особами, які зареєстровані та/або діють на території іноземних держав, а також громадянами таких держав.
6. Розробити та імплементувати нормативну, організаційну та інституційну основу для здійснення ex ante та ex post аналізу впливу торговельних угод України на розвиток системи прав людини, забезпечивши проведення відповідної оцінки згідно з існуючими міжнародними стандартами.

7. Запровадити людино-центричний підхід до ініціатив у сфері післявоєнної відбудови та відшкодування шкоди.
8. Долучитися до існуючих та активізувати зусилля щодо реалізації нових проєктів Світової організації торгівлі та інших багатосторонніх міжнародних організацій і об'єднань у сфері посилення позитивного впливу інструментів економічної дипломатії на систему прав людини, зокрема щодо подолання бідності, підвищення добробуту країн, що розвиваються, посилення спроможностей жінок.
9. Призначити компететний орган/особу, уповноважену співпрацювати з суб'єктами господарювання в Україні з метою заохочення їх до соціальної корпоративної відповідальності та сприяння в реалізації Цілей сталого розвитку.
10. Забезпечити підготовку компетентних кадрів шляхом викладання впливу економічної дипломатії на розвиток системи прав людини як окремої навчальної дисципліни для студентів-магістрів спеціальностей «Міжнародне право» та «Міжнародні економічні відносини».

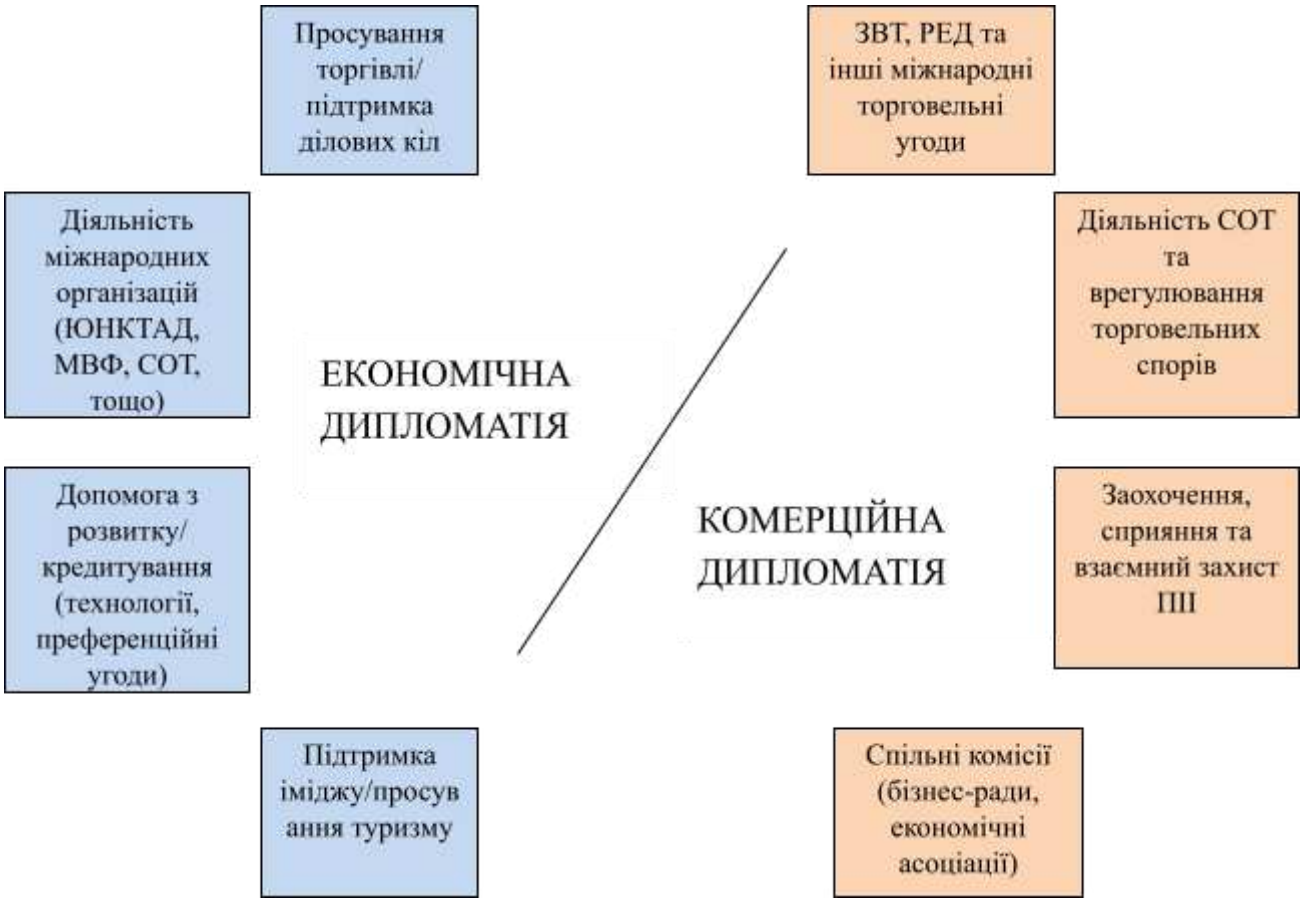
# ДОДАТОК Б

## Підходи до визначення поняття «Економічна дипломатія» та його правові аспекти



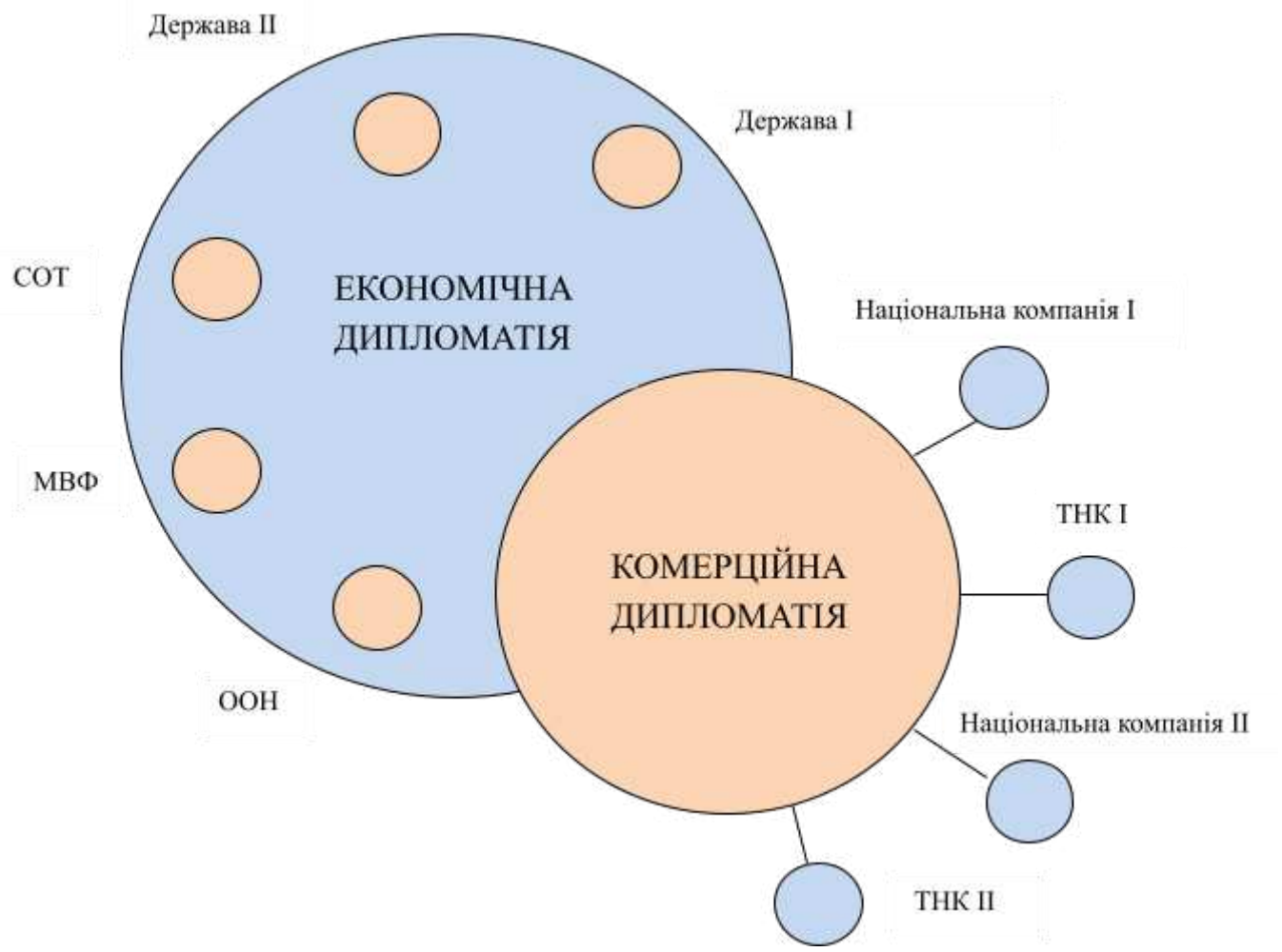
# ДОДАТОК В

## Сфери діяльності економічної та комерційної дипломатії



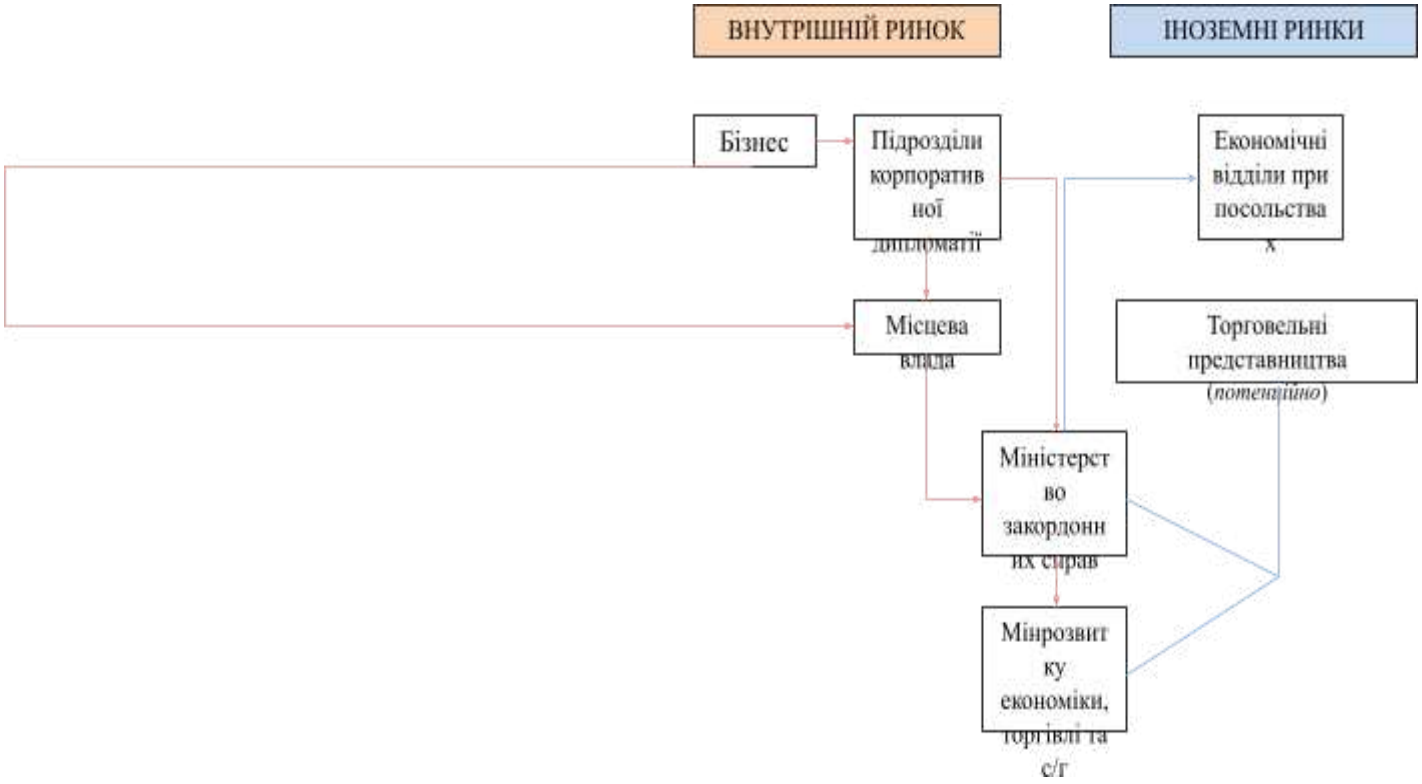
# ДОДАТОК Г

## Співвідношення економічної та комерційної дипломатії



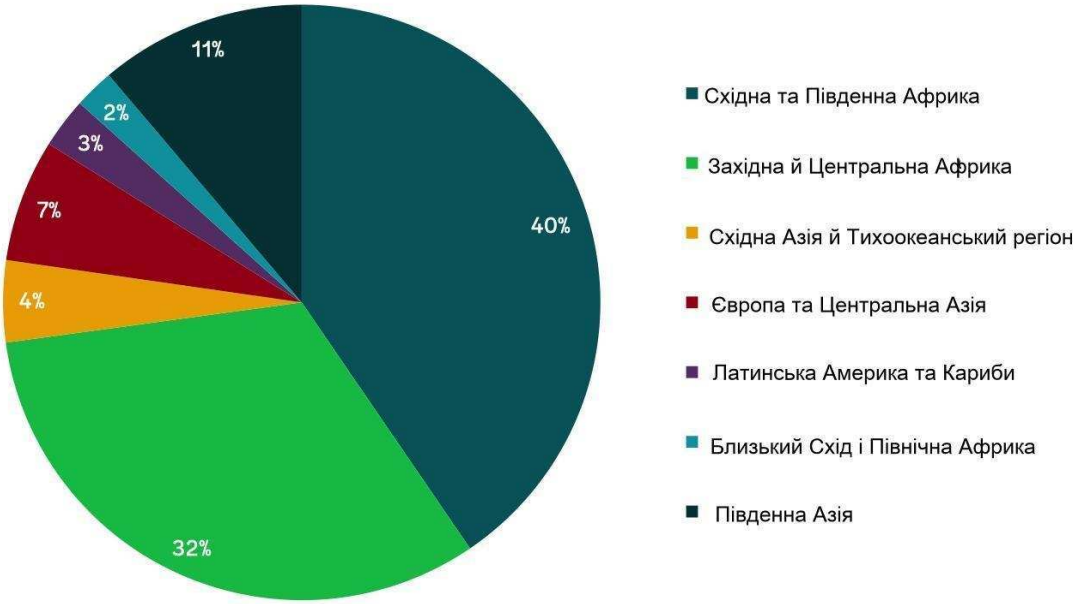
# ДОДАТОК Д

## Модель організації економічної дипломатії України



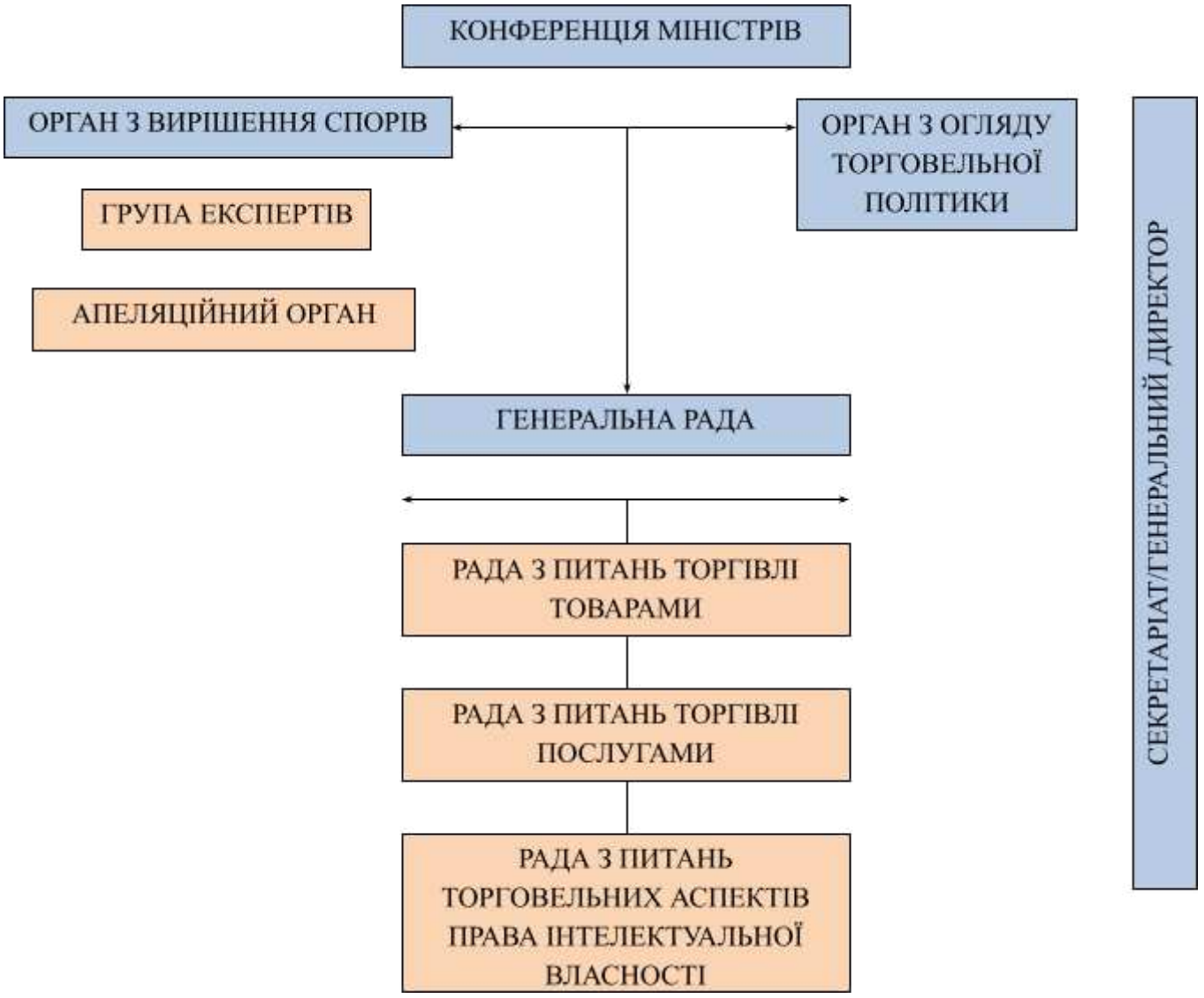
# ДОДАТОК Е

## Регіональний розподіл позик СБ у 2022 році



# ДОДАТОК Є

Співвідношення багатосторонньої, двосторонньої економічної і комерційної дипломатії

# ДОДАТОК Ж

Органи СОТ, що беруть участь у врегулюванні торговельних спорів