

Міністерство освіти і науки України

Луцький національний технічний університет

(повне найменування вищого навчального закладу)

Факультет бізнесу та права

(повне найменування факультету)

Кафедра міжнародних економічних відносин

(повна найменування кафедри)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ЗА СТУПЕНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ «БАКАЛАВР»

ВПЛИВ ДИПЛОМАТІЇ НА
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ
УКРАЇНИ

спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

(шифр і назва спеціальності)

освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

(назва освітньої програми)

Виконав: здобувач вищої освіти

Групи МЕВз-41

Власюк Ольга Володимирівна

(підпис)

Керівник:

к.е.н., доцент

Кравчук Павло Ярославович

(підпис)

Кваліфікаційну роботу

допущено до захисту

« » 2023 р.

Д.е.н., професор

Гарант освітньої програми:

Лютак Олена Миколаївна

(підпис)

Луцьк – 2023 року

ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет: бізнесу та права
Кафедра: міжнародних економічних відносин
Ступінь вищої освіти: бакалавр
Галузь знань: 29 Міжнародні відносини
Спеціальність: 292 Міжнародні економічні відносини
Освітня програма: Міжнародні економічні відносини

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____ Баула О.В.

_____» _____ 2023 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Власюк Ользі Володимирівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи Вплив дипломатії на зовнішньоекономічну діяльність України

Керівник роботи Кравчук Павло Ярославович, к.е.н., доцент,
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від «27» грудня 2022 року № 972/01-02

2. Строк подання здобувачем вищої освіти кваліфікаційної роботи 05.06.2023р.

3. Вихідні дані до роботи: Нормативні документи, наукові публікації вітчизняних та іноземних фахівців, публікації ООН та інших організацій.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

РОЗДІЛ 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.

1.1. Теорія та практика сучасної дипломатії.

1.2. Економічна дипломатія як політико-економічна категорія.

1.3. Світовий досвід організації зовнішньоекономічної дипломатії.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ДИПЛОМАТІЇ У СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЯХ.

2.1. Глобалізація і нові виклики зовнішньоекономічної дипломатії.

2.2. Економіка як зброя війни: дипломатичні виклики сьогодення.

2.3. Можливості економічної дипломатії України як інструменту реалізації національних інтересів.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.

5. Перелік графічного (ілюстративного) матеріалу

Лист 1. Вплив дипломатії на зовнішньоекономічну діяльність України. Лист 2. Актуальність роботи.

Лист 3. Об'єкт та предмет дослідження. Лист 4. Мета та завдання. Лист 5. Термін дипломатія та його

різновиди. Лист 6. Глобалізація та нові виклики зовнішньоекономічної діяльності. Лист 7. Зростання

українського ВВП. Лист 8. Економіка як зброя війни дипломатичні виклики сьогодення. Лист 9.

Висновки та рекомендації.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис	
		завдання видав	завдання прийняв
<i>Теоретичний розділ</i>	к.е.н., доцент Кравчук П.Я.,		
<i>Аналітичний розділ</i>	к.е.н., доцент Кравчук П.Я.,		
<i>Висновки та пропозиції</i>	к.е.н., доцент Кравчук П.Я.,		

7. Дата видачі завдання «27» грудня 2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи бакалавра	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	<i>Обґрунтування теми</i>	<i>до 27.12.2022</i>	<i>виконано</i>
2	<i>Огляд літератури із досліджуваної проблеми</i>	<i>до 16.01.2023</i>	<i>виконано</i>
3	<i>Теоретичний розділ</i>	<i>до 14.02.2023</i>	<i>виконано</i>
4	<i>Аналітичний розділ</i>	<i>до 14.03.2023</i>	<i>виконано</i>
5	<i>Висновки та пропозиції</i>	<i>до 11.04.2023</i>	<i>виконано</i>
6	<i>Формування списку використаних джерел</i>	<i>до 25.04.2023</i>	<i>виконано</i>
7	<i>Формування додатків</i>	<i>до 09.05.2023</i>	<i>виконано</i>
8	<i>Оформлення ілюстративного матеріалу</i>	<i>до 16.05.2023</i>	<i>виконано</i>
9	<i>Нормоконтроль</i>	<i>до 23.05.2023</i>	<i>виконано</i>
10	<i>Інструментальна перевірка на академічний плагіат</i>	<i>до 02.06.2023</i>	<i>виконано</i>
11	<i>Представлення кваліфікаційної роботи бакалавра до захисту</i>	<i>до 05.06.2023</i>	<i>виконано</i>

Здобувач вищої освіти

_____ (підпис)

Власюк О.В.

_____ (прізвище та ініціали)

Керівник кваліфікаційної роботи

_____ (підпис)

Кравчук П.Я.

_____ (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Власюк О. Вплив дипломатії на зовнішньоекономічну діяльність України.

Кваліфікаційна робота бакалавра ОП «Міжнародні економічні відносини» спеціальності Міжнародні економічні відносини. Луцький національний технічний університет. Луцьк, 2023.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел.

У кваліфікаційній роботі бакалавра охарактеризовано теорію й практику сучасної дипломатії, розглянуто економічну дипломатію як політико-економічну категорію, розглянуто світовий досвід організації зовнішньоекономічної дипломатії.

Проведено аналіз економічного змісту дипломатії у сучасних світових тенденціях, зокрема: досліджено глобалізацію і нові виклики зовнішньоекономічної дипломатії, економіку як зброю війни: дипломатичні виклики сьогодення, можливості економічної дипломатії України як інструменту реалізації національних інтересів.

Ключові слова: дипломатія, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародні економічні відносини, економіка.

ABSTRACT

Vlasyuk O. The influence of diplomacy on the foreign economic activity of Ukraine. Manuscript.

Qualification work of the bachelor's OP "International Economic Relations" specialty International Economic Relations. Lutsk National Technical University. Lutsk, 2023.

The bachelor's qualification work consists of an introduction, two sections, conclusions, a list of used sources.

The bachelor's thesis describes the theory and practice of modern diplomacy, examines economic diplomacy as a political-economic category, examines the world experience of organizing foreign economic diplomacy.

An analysis of the economic content of diplomacy in modern world trends was carried out, in particular: globalization and new challenges of foreign economic diplomacy were studied, the economy as a weapon of war: diplomatic challenges of today, the possibilities of economic diplomacy of Ukraine as a tool for realizing national interests.

Keywords: diplomacy, foreign economic activity, international economic relations, economy.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	10
1.1. Теорія та практика сучасної дипломатії	10
1.2. Економічна дипломатія як політико-економічна категорія	18
1.3. Світовий досвід організації зовнішньоекономічної дипломатії	26
РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ДИПЛОМАТІЇ У СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЯХ	32
2.1. Глобалізація і нові виклики зовнішньоекономічній дипломатії	32
2.2. Економіка як зброя війни: дипломатичні виклики сьогодення	39
2.3. Можливості економічної дипломатії України як інструменту реалізації національних інтересів	45
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	59

ВСТУП

Дослідження впливу дипломатії на зовнішньоекономічну діяльність міжнародних економічних відносин є актуальним в сучасному глобалізованому світі, де економічна взаємозалежність набуває все більшого значення. Дипломатія є важливим інструментом для просування економічних інтересів та створення сприятливого середовища для економічної діяльності з іноземними державами, оскільки вона передбачає ведення переговорів з іноземними урядами, побудову відносин з іншими країнами та представлення інтересів своєї країни за кордоном.

Дослідження на цю тему є актуальним, оскільки може допомогти зрозуміти роль дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності та ступінь її впливу на здатність МЗС досягати поставлених цілей. Воно також може дати уявлення про те, як МЗС може краще використовувати дипломатичні інструменти для просування економічних інтересів і як воно може посилити свою спроможність впливати на зовнішньоекономічну політику.

Крім того, це дослідження може бути важливим для політиків, практиків та науковців, зацікавлених у розумінні ролі дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності та її впливу на економічне зростання, торгівлю, інвестиції та розвиток. Це може допомогти їм у розробці більш ефективних стратегій просування економічних інтересів, участі в економічній дипломатії та розбудові відносин з іншими країнами. Загалом, тема впливу дипломатії на зовнішньоекономічну діяльність міжнародних економічних відносин є актуальною та важливою в сучасному складному та взаємозалежному світі.

Сутність економічної дипломатії досліджується у працях А. Бохан, І. Братко, О. Горбачук, Н. Грущинської, О. Мамалиги, Я. Пухальської, Ю. Федотової, Ю. Чугаєнко, О. Шарова, Л. Шостак та ін.

Світовий досвід організації зовнішньоекономічної дипломатії розкрито у працях М. Агафонової, І. Безверхої, Х. Ботельйо, А. Бохан, І. Гладія,

С. Гуцала, О. Донця, Д. Короткова, І. Лазаренка, Д. Лікарчука, І. Міетуле, В. Ціватого, Л. Чернишової та ін.

Можливості економічної дипломатії України як інструменту реалізації національних інтересів дослідили С. Башлай, І. Братко, О. Короленко, С. Онешко, Н. Татаренко, Г. Федорова, К. Фліссак та ін.

Попри це, тема впливу дипломатії на зовнішньоекономічну діяльність міжнародних економічних відносин не може вважатися вичерпаною і потребує подальшого осмислення як через узагальнення існуючого наукового доробку, так і його поглиблення з урахуванням реалій міжнародної ситуації сьогодення.

Об'єктом дослідження є міжнародні економічні відносини.

Предметом дослідження є економічна дипломатія ХХІ ст.

Мета дослідження – визначити вплив дипломатії на зовнішньоекономічну діяльність міжнародних економічних відносин.

Досягнення поставленої мети передбачає виконання таких завдань:

1. Охарактеризувати теорію й практику сучасної дипломатії.
2. Визначити економічну дипломатію як політико-економічну категорію.
3. Дослідити світовий досвід організації зовнішньоекономічної дипломатії.
4. З'ясувати особливості економічної дипломатії в контексті глобалізації.
6. Охарактеризувати нові виклики зовнішньоекономічній дипломатії.
7. Визначити можливості економічної дипломатії України як інструменту реалізації національних інтересів.

Вирішення визначених завдань здійснено за допомогою таких методів дослідження: аналізу наукової літератури щодо визначення теоретичних аспектів економічної дипломатії; історичний, що дозволив описати появу економічної дипломатії та її важливість у світі; метод аналізу і синтезу для дослідження нових викликів зовнішньоекономічній дипломатії; узагальнення та систематизації світового досвіду організації зовнішньоекономічної

дипломатії; структуризації досліджуваного матеріалу за визначеними критеріями.

Теоретичне значення роботи визначає те, що її узагальнення поглиблюють теоретичні засади впливу дипломатії на зовнішньоекономічну діяльність міжнародних економічних відносин, розширюють уявлення про економічну дипломатію у XXI ст. Отримані результати важливі для подальшого розвитку міжнародних економічних відносин.

Практична цінність результатів дослідження зумовлена можливістю використання їх для написання праць на тему впливу дипломатії на зовнішньоекономічну діяльність міжнародних економічних відносин, а також для створення курсів і спецкурсів та підготовки до лекційних і практичних занять студентів спеціальностей у сфері міжнародних економічних відносин.

Результати дослідження було апробовано під час III студентського наукового семінару «Міжнародні економічні відносини в контексті викликів і загроз XXI століття» (Луцьк, 26 травня 2023р.)

Подана робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 50 найменувань.



РОЗДІЛ 1

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Теорія та практика сучасної дипломатії

Під дипломатією розуміють переговори між учасниками, які намагаються досягти певних цілей. У контексті міжнародних відносин дипломатія – це метод, за допомогою якого держави взаємодіють та намагаються досягти своїх національних інтересів [20, с.123].

За словами вітчизняного науковця В. Ціватого, сучасна дипломатія – це інструмент довгострокової дії, який створює сприятливий клімат для зовнішньої політики та дипломатії загалом. Вона спрямована на масову аудиторію і виходить з того, що громадська думка справляє вплив на зовнішню політику національних держав [29, с.20]. Сучасний розвиток у сфері міжнародних відносин вимагає набагато складніших механізмів успішної реалізації зовнішньої політики через публічну дипломатію з метою зайняття гідного місця на світовій арені [12, с.108].

На сьогоднішній день існує 136 вживань терміну «дипломатія» у трьох контекстах:

- геополітика та геоekonomіка (доларова дипломатія, дипломатія канонерських човнів);
- тематичні сфери, якими займається дипломатія: цифрова дипломатія, дипломатія розвитку, економічна дипломатія, кібердипломатія, дипломатія штучного інтелекту, енергетична дипломатія, дипломатія охорони здоров'я, наукова дипломатія, спортивна дипломатія, кліматична дипломатія, освітня дипломатія тощо;
- методи та інструменти ведення дипломатії: двостороння та багатостороння дипломатія, публічна дипломатія, метадиplomатія.

Після закінчення холодної війни все більше дослідників звертають увагу на дипломатію. Однак, у порівнянні з суміжними галузями, концепція дипломатії не є глибоко вивченою. Як зазначає Пол Шарп, «вивчення дипломатії залишається маргінальним і майже відірваним від решти галузей» [45]. Баррі Х. Стайнер робить ще більш різку заяву, стверджуючи, що «жодна сфера світової політики не відображає більшого розриву між досвідом і теорією, ніж дипломатичне мистецтво» [48]. Хоча вчені продовжують ламати списи щодо дипломатії та ролі дипломата в майбутньому, мало хто з авторів може дозволити собі заперечувати той факт, що дипломатія в наш час стала аморфною. Перш за все, існує більше запитань, ніж відповідей. Саме тому метою нашого дослідження є, зокрема, визначення сутності сучасної дипломатії та особливостей її модифікацій у XXI столітті.

Розпад СРСР став кінцем біполярного поділу світу, характерного для років холодної війни. Зміни міжнародного порядку денного визначалися зростаючими надіями на переваги дипломатії. Так, наприклад, закінчення війни в Перській затоці в 1991 році не тільки проілюструвало успішні механізми співпраці між коаліційними силами на чолі з США у відвоюванні Кувейту в Іраку, але й символізувало надію на використання цієї моделі в майбутньому, але під час етнічного конфлікту в колишній Югославії більшість надій загинули. Міжнародна спільнота не змогла ефективно запобігти гуманітарній кризі та відновити мир. Превентивна дипломатія не спрацювала через залежність міжнародних організацій «від зовнішніх обмежень, включаючи інтереси їхніх провідних членів». Крім того, як визнає Раймо Вяйрінен, «їхній розподіл обов'язків був занадто примітивним, щоб забезпечити швидкі та ефективні дії» [49].

До кінця холодної війни міжнародний порядок денний суттєво змінився, а разом з ним змінився і характер дипломатії. Очевидним виявилось, що дипломатія має стати більш глобальною, складною та фрагментарною. Таким чином, зміни в дипломатії стають особливо життєздатними завдяки залученню багатьох нових акторів у сферу міжнародного співробітництва. Міжнародна

система, що швидко розвивається, відкрила двері для багатьох нових акторів, включаючи міжнародні організації, транснаціональні корпорації та важливі групи інтересів. Дипломатія, яка з середини XV століття була відома як важливий інструмент зовнішньої політики, значно розвинулася в період після закінчення холодної війни.

Разом з тим, варто зазначити, що насправді трансформація дипломатії на сьогоднішній день ще не завершена. Сьогодні, наприклад, урядова дипломатія повинна мати справу з різними недержавними акторами, які формують її порядок денний. Як зазначає Джандоменіко Пікко, «дипломатія, одна з останніх монополій уряду, тепер доступна і здійснюється неурядовими організаціями, а також приватними особами, які мають одну головну характеристику: довіру» [42]. Водночас, було б великою помилкою вважати, що роль урядової дипломатії зменшилася. Хоча поява цих нових гравців поклала край фактичній монополії дипломатів на міжнародні відносини, урядова дипломатія продовжує відігравати важливу роль.

Роль держави змінилася у відповідь на швидку зміну міжнародного середовища та залучення нових акторів. В результаті, звичайно, змінилася і дипломатія. Багатогранні процеси, пов'язані з безпекою, економічними, соціальними, технологічними та іншими змінами, впливають на сутність сучасної дипломатії. Одним з авторів, якому вдалося елегантно висловити тему змін, є Річард Ленгхорн. За його словами, «нинішнє відчуття потоку в дипломатії, яке спостерігається як на місцях, так і в дослідженнях цього предмету, в першу чергу пов'язане з поєднанням значного зростання дипломатії держав в той час, коли роль держав змінюється, і ця зміна залишає простір для появи нових і непідготовлених користувачів дипломатії, користувачів, які іноді не визнають, що або потребують, або на практиці взагалі застосовують дипломатію» [39]. Таким чином, дійсно, сучасна дипломатія стала транснаціональним процесом соціальних відносин, що реалізується розширеною дипломатичною спільнотою.

Дипломатія стикається з новими викликами, включаючи розширений зовнішньополітичний порядок денний, мінливі суспільні запити та стрімке зростання національних відомств, що діють за кордоном. Однією з особливостей XXI століття, яка змінює характер дипломатії, є використання передових інформаційних технологій у сучасній комунікації. Оперативність циркуляції інформації та її доступність змінюють динаміку дипломатичної роботи, вимагаючи більш швидкої реакції та інших принципів відбору інформації. Крім того, порядок денний XXI-го століття потребує експертів у різних галузях: енергетиці, екології, фінансах, економіці, правах людини, охороні здоров'я, інформаційно-комунікаційних технологіях, організованій злочинності, питаннях безпеки та тероризму.

Трансформація дипломатії у XXI столітті характеризується швидким зростанням співпраці та координації між інституціями у вирішенні різних питань. У контексті ЄС, наприклад, це питання розвитку Європейської служби зовнішньої діяльності (ЄСЗД), яка була б здатна забезпечити ефективну та дієву реалізацію політик.

Багато з наведених вище ознак дипломатії збігаються з типологіями Грема Еванса та Джеффри Ньюема. Описуючи зміни дипломатії у XXI столітті, ці автори звертають увагу на трансформацію механізму дипломатії та дипломатів. Автори, наприклад, вказують на такі зміни: розширення дипломатичного діалогу; зміна акцентів – більше уваги до багатосторонньої дипломатії; велика кількість залучених експертів і фахівців; зростаюче значення засобів масової інформації, міжнародної спільноти та неурядових акторів [37]. Насправді, дипломатія, як і безпека, не існує у вакуумі. На неї впливає безперервний процес змін. Зі зміною світу змінюється і дипломатія. Тому, як зазначає Брайан Хокінг, «дипломатія, як і в минулому, реагує на зміни в характері як держави, так і суспільства» [38].

У наш час дипломатичні служби, як і державні адміністративні установи та відомства, зазнають змін. Враховуючи стрімкий розвиток подій в умовах глобалізації, а також той факт, що в міжнародних відносинах з'являється

багато нових важливих акторів, традиційна дипломатія не в змозі впоратися з величезним масивом нових питань. Наприклад, екологія, народонаселення, тероризм, транснаціональна злочинність, наркотики та сталий розвиток витісняють старий порядок денний. Таким чином, ефективні зовнішньополітичні інституції необхідні не лише для покращення економічної ситуації, але й для забезпечення безпеки. Зовнішньополітичні інституції, які протягом багатьох століть слугували ядром дипломатії, мають прийняти рішення. Якщо вони залишаться з попередніми методами і структурою роботи, їхні дії, ймовірно, стануть не тільки млявими, але й незрозумілими.

Незважаючи на зростаюче значення недержавних акторів, країни все ще можуть змінювати і формувати міжнародний порядок денний як глобальні актори – таким чином, прямо чи опосередковано впливаючи на стабільність безпеки. Саме тому було б неправильно говорити, що роль держави зменшилася через зростання значення недержавних акторів або що роль урядової дипломатії зменшилася.

Отже, дипломатія – це мистецтво і ремесло, вона вимагає досвіду і знань сьогодні, як і тисячу років тому, але в наші дні міжнародна політика стала надзвичайно складною, а отже, іноді заплутаною для традиційного дипломата.

Мало того, що теми є новими, революційними і високотехнологічними, вони ще й з'являються зі зростаючою швидкістю. Управління Інтернетом створить важливі прецеденти для того, як ми будемо керувати комунікацією в майбутньому; пандемія COVID-19, російсько-українська війна, зростаюча напруга між протистоянням США-КНР стали ще одним прикладом того, які смертельні виклики нам доводиться долати, в той час як зміна клімату приносить несподівані і руйнівні катастрофи, які вимагають складних і узгоджених довгострокових дій.

Деякі з головних гравців у цих кризах є нетрадиційними, і ця сфера більше не обмежується національними державами. Глобальні фонди, такі як Фонд Білла і Мелінди Гейтс, відіграють вирішальну роль у розвитку, бойовики Даеш з усього світу сіють хаос на Близькому Сході.

I, нарешті, комунікація, наріжний камінь дипломатії, була радикально змінена електронними та соціальними медіа, смартфонами, інтернетом. Ніколи в історії людства широка громадськість не мала стільки можливостей бути поінформованою про зовнішню політику – і ніколи раніше вона не очікувала, що її інформуватимуть точніше і своєчасно, ніж сьогодні. Тож не буде перебільшенням: у XXI-го столітті перед зовнішньою політикою не бракує викликів [30, с.116].

Безумовно, не існує панацеї від усіх поточних викликів у міжнародних відносинах, але є деякі ключові фактори, які необхідно враховувати при розробці майбутньої політики на міжнародному рівні:

Мислити нестандартно. Зовнішня політика, мабуть, найбільш відома своєю великою колекцією стратегій і доктрин. Цей факт може наштовхнути на думку, що існує рецепт зовнішньої політики для кожного виклику, однак, насправді все навпаки: навряд чи існує інша дисципліна, де обставини є настільки динамічними, як у зовнішній політиці, а отже, навряд чи є сфера, де креативність потребує більшого застосування. Сьогодні це актуально як ніколи.

Експертність. Для того, щоб бути креативними, дипломати завжди повинні бути універсалами, знаючи фрагменти кожної теми, з якою вони можуть зіткнутися, від ядерної енергетики до енології, але зараз людські знання мають бути глибшими, ніж будь-коли раніше.

Мікс дисциплін. Вирішення світових проблем вимагає не лише глибокого розуміння конкретних питань, але й взаємозв'язку між різними предметами. Щоб знайти відповіді, сучасній зовнішній політиці потрібно шукати їх не лише в політиці, науці та бізнесі, а й у мистецтві, громадських рухах та креативних індустріях.

Швидкість. Сонце ніколи не заходить у міжнародних справах; проблеми можуть з'являтися в будь-який час дня і ночі, і розвиваються вони зі зростаючою швидкістю. Часи, коли ми мали час планувати конференції чи зустрічі на місяці вперед, давно минули.

Об'єднання. Соціальні мережі відкрили нові шляхи долучення до творчих, широких та міждисциплінарних спільнот експертів за надзвичайно короткий проміжок часу.

Відкритість і доступність. Економіка спільного користування задає тон у зовнішній політиці. Створення найкращих підходів більше не може відбуватися в закритих колах. Тільки динамічні, доступні та проникні мережі однодумців здатні здійснювати вплив у глобальному масштабі.

Інформованість. Можуть бути моменти, коли переговори мають відбуватися за зачиненими дверима, але в принципі, ці двері мають бути відчиненими, адже на сьогодні це єдиний спосіб створити довіру в суспільствах, які усвідомлюють той факт, що ера приватності добігла кінця.

Наведемо приклад зовнішньополітичних ініціатив, які взяли на озброєння ці ідеї та успішно їх реалізують: Відкрита Ситуаційна Кімната (The Open Situation Room – OSR) у Женеві та перший низовий аналітичний центр – Швейцарський форум з питань зовнішньої політики [41].

Відкрита Ситуаційна Кімната у Женеві. Під час кризових ситуацій у зовнішній політиці найвищі посадові особи адміністрації збиралися в ситуаційній кімнаті. Це місце, де збирається вся доступна інформація, синхронізуються ланцюжки команд і де приймаються рішення.

OSR бере цю модель і оновлює її для XXI-го століття. Збираються не лише високопосадовці, а й молоді підприємці, лікарі, дизайнери, художники та громадські активісти. Замість того, щоб сидіти і обговорювати, вони телефонують друзям з Facebook, які знаходяться на місці, розробляють прототипи зовнішньополітичних реакцій, беручи участь у рольових іграх, і в той же час пишуть твіти в прямому ефірі з OSR. Наприкінці сесії вони презентують низку сценаріїв та рекомендацій для тих, хто приймає рішення.

Перша серія OSR відбулася під час процесу огляду Міністерства закордонних справ Німеччини у 2014 році. Німецькі зовнішньополітичні чиновники запитали кураторів раунду OSR, як вони повинні реагувати на реальні зовнішньополітичні виклики – ігноруючи ієрархію і традиційні межі

міністерства закордонних справ. Результати були несподіваними – і вони стали цінним доповненням до традиційної зовнішньої політики.

Процес OSR не замінить традиційну зовнішню політику, але він являє собою корисний шлях до більш комплексної розробки політики, готової до сучасних міжнародних викликів. Таким чином, Міністерство закордонних справ Німеччини продовжує проводити OSR по всій країні – і незабаром до нього можуть приєднатися й інші.

Ми вважаємо, що політика буде ставати все більш і більш міжнародно орієнтованою, з дедалі більшою кількістю викликів, які не можуть бути вирішені однією національною державою.

І хоча очевидно, що дипломатії необхідно радикально змінити підходи, зрозуміло і те, що міністерства закордонних справ перебувають у чудовому становищі для того, щоб прийняти поточні зміни. Маючи в своєму розпорядженні мережу посольств по всьому світу і дипломатів з багаторічним досвідом роботи в усіх регіонах і з різних питань, вони відіграють центральну роль у світовій політиці майбутнього, але зараз для них настав час змінити свій *modus operandi*. Зовнішня політика має стати більш інноваційною, більш міждисциплінарною, більш відкритою і відбуватися набагато швидше. Таким чином, на арені міжнародної дипломатії все важливішу роль починають відігравати міжнародні організації.

1.2. Економічна дипломатія як політико-економічна категорія

Економічна дипломатія – це використання урядових ресурсів для сприяння зростанню економіки країни шляхом збільшення обсягів торгівлі, заохочення інвестицій, співпраці над двосторонніми та багатосторонніми торговельними угодами тощо [6, с.140].

Це також може означати використання економіки для просування зовнішньополітичних цілей. Найбільш відомими є іноземна допомога та економічні санкції.

Сучасні тенденції включають посилення співпраці між державними та недержавними установами, а також підвищення уваги до питань СОТ, переговорів щодо укладення угод про вільну торгівлю та преференційну торгівлю, уникнення подвійного оподаткування тощо.

Економічна дипломатія займається міжнародними економічними питаннями для підвищення добробуту, що є головним пріоритетом для держав у більшості регіонів світу.

У широкому сенсі економічну дипломатію можна визначити як будь-яку дипломатичну діяльність, яка просуває економічні інтереси держави. Вона також включає дипломатію, яка використовує економічні ресурси для досягнення конкретної зовнішньополітичної мети.

У вузькому розумінні економічна дипломатія – це просування експорту та залучення інвестицій. Іноді це називають комерційною дипломатією.

Обмін товарами демонструє цінність торгу, виховує майстерність у діяльності і не може процвітати за відсутності цивільних – якщо не обов'язково дружніх – стосунків. Здається, саме тому в Стародавній Греції та, ймовірно, в інших країнах, обмін товарами між сусідніми племенами і містами на ярмарках, що проводилися біля спільних релігійних святинь, сприяв зростанню дипломатичних інституцій. Делійська ліга, яка виросла на такому підґрунті, досягла свого розквіту на початку VII століття до нашої ери. Тому не дивно, що від самого початку сучасна дипломатія, тобто дипломатія, що

здійснюється переважно за допомогою місій-резидентів на чолі з іноземним громадянином, яка укорінилася наприкінці п'ятнадцятого століття нашої ери, мала економічний акцент.[5, с.20]

Насправді, такі місії виникли з європейських консульств, заснованих у Середземному морі та прилеглих морях у пізньому Середньовіччі, і ці консульства були пов'язані з міжнародною торгівлею. Коли вантажні судна з далеких країн прибували до порту, можливість непорозумінь і неприємностей була очевидною. Моряки, які розмовляли чужими мовами, демонстрували дивні звички і, як правило, незабаром напивалися, рідко були вражаючою рекламою для своєї батьківщини.

Ставлення морських капітанів і місцевих чиновників до комерційних справ і правових процедур також часто не збігалось, особливо якщо вони сповідували різні релігії. До того ж, між судновласниками з різних держав зазвичай існувала гостра конкуренція, а там, де іноземні купці оселялися і формували громаду у важливому іноземному порту, вони потребували внутрішнього регулювання, а також захисту від конкурентів і зажерливих місцевих чиновників.

Для того, щоб торгівля між далекими землями процвітала, в портах мав бути представник купців, який мав би повноваження і можливість вирішувати ці проблеми. Так з'явився консул – представник купців і, якщо це влаштовувало місцеву владу, як в Османській імперії, суддя над ними. Спочатку консули не були державними службовцями, а жили на прибутки від приватної торгівлі плюс невеликий податок («консульський збір»), який, за домовленістю з купцями, вони могли стягувати з товарів, що проходили через їхні поселення, в обмін на надані ними послуги. Тим не менш, таким чином була започаткована звичка мати постійне представництво в чужій країні з метою взаємодії з місцевою владою, і саме з цього поступово розвинулося сучасне посольство: дипломатія почалася з торгівлі.

У період європейської історії, що тривав приблизно з 1500 року до Першої світової війни, висока політика загалом домінувала в роботі більшості

дипломатичних місій, оскільки потенціал постійного представництва для проведення зовнішньої (політичної) політики був швидко усвідомлений. Зрештою, такою була доля навіть британського посольства в Константинополі, адже до кінця XVIII століття торгівля в Леванті серйозно занепала, і питання про те, чи слід підтримувати занепадаючу Османську імперію, чи розчленувати її («Східне питання»), вже починало заворожувати великі держави. Зосередженість на високій політиці також посилювалася зростаючою привабливістю посольських посад для аристократії, члени якої традиційно ставилися до «торгівлі» з презирством. (Перші мешканці не були вельможами).

Втім, економічну дипломатію аж ніяк не можна було повністю скидати з рахунків, оскільки:

1. Консульські установи, засновані купцями, продовжували діяти і навіть були перебрані державою протягом XVII століття, ставши форпостами «суверенної» дипломатичної місії, чи то легації, чи то посольства.

2. Міжнародна торгівля почала стрімко зростати в першій половині XVIII століття, а наприкінці XIX – інвестиції за кордон (прямі та портфельні) великих капіталістичних держав: Великої Британії, Франції та Німеччини, а США, які також почали входити до цього списку [24].

Дипломатичні місії відповідали за переговори щодо комерційних договорів, тобто за загальні рамки, в яких велася торгівля у двосторонніх відносинах.

З посиленням суперництва між великими торговельними державами за зовнішні ринки та між великими державами-експортерами капіталу за іноземні концесії (на проходку шахт, будівництво залізниць, прокладання каналів тощо) економічна дипломатія почала по-справжньому відроджуватися наприкінці XIX століття. Це був також пік колоніальної епохи, коли європейські держави встановили контроль над величезними територіями в Африці та Азії, керуючись пошуком сировини та ринків збуту. У XX столітті, з подальшим зростанням відносної важливості міжнародної торгівлі та

інвестицій, вона була на шляху до того, щоб знову стати головним пріоритетом для багатьох дипломатичних місій.

Консульські служби, хоч і залишалися відокремленими від дипломатичних служб, поступово реформувалися: вони були краще організовані та професійно підготовлені, а старші консульські працівники отримували заробітну плату, хоча темпи цих змін значно відрізнялися в різних державах [2, с.37].

Самі дипломатичні місії стали більш активно підтримувати своїх бізнесменів і банкірів, які шукали нові ринки та джерела інвестицій. За цю роботу взялися дипломати широкого профілю, а також нові «комерційні аташе».

Голови місій (посли чи міністри) та їхні дипломатичні секретарі все ще вели переговори щодо комерційних угод. Однак, коли до їхніх посад стало легше діставатися за допомогою залізниць і пароплавів, а такі договори стали особливо важливими, їм у цьому зазвичай допомагали експерти, яких надсилали з дому. (У випадку Німеччини це підтверджує князь Ліхновський, посол Берліна в Лондоні перед Першою світовою війною; див. список використаних джерел та додаткової літератури). Вони також мали тенденцію ігнорувати повсякденне сприяння торгівлі. Замість цього вони зазвичай обмежували свій інтерес великими проектами капітальних інвестицій, особливо коли вважалося, що такі схеми слугують ширшим політичним інтересам, як-от:

зміцнення престижу своєї країни та підрив престижу конкурента;

забезпечення контролю або впливу на життєво важливу лінію комунікації, наприклад, новий Суецький канал (під французьким управлінням), залізниця Берлін-Багдад (під німецьким управлінням); або паливо, необхідне для військових цілей, вугілля і нафта.

Ця робота включала в себе:

– підтримку посольств у розміщенні капіталу на вигідних умовах (отримання «концесій»), включаючи заохочення державами-реципієнтами

того, що сьогодні можна було б назвати «належним управлінням» (наприклад, шляхом тиску на фінансових радників і митників урядів, незнайомих із західним капіталізмом, таких як уряди Китайської та Османської імперій), тиск на уряди приймаючих країн з метою отримання гарантій репатріації прибутків і монополій на ведення бізнесу в конкретному регіоні (наприклад, Японії та Росії в Маньчжурії), тощо;

- втручання посольств для захисту капіталовкладень після їх здійснення, що розвинулося в правову доктрину «дипломатичного захисту», згідно з якою одна держава може використовувати будь-які засоби, що відповідають міжнародному праву, для відшкодування шкоди, заподіяної її громадянам або юридичним особам міжнародно-протиправною дією або бездіяльністю з боку іншої держави, за умови, що всі місцеві засоби правового захисту були вичерпані. Застосування цієї доктрини було особливо помітним – і викликало велике обурення – в Південній Америці. Ця доктрина може бути застосована в будь-якій з наступних ситуацій:

- насильство і безлад на місці інвестування, можливо, спричинене революційними заворушеннями; або

- скасування привілеїв або порушення контракту щодо конкретної інвестиції [46].

Коли «дипломатичний захист» застосовувався за таких обставин, як правило, капіталістичними державами Північної півкулі, він часто був чимось на кшталт неправильної назви: «місцеві заходи» (зазвичай місцеві суди) часто ігнорувалися, і це могло виходити - і часто виходило - далеко за межі демаршу глави місії. Вона також могла включати такі заходи, як арбітраж, судове врегулювання, санкції, репресії - навіть збройну інтервенцію і пряму анексію. Не дивно, що це спровокувало появу контрдоктрини.

Комерційні аташе були одними з перших спеціалізованих аташе, які з'явилися в посольствах і знаменували собою новий розвиток: залучення дипломатів до сприяння повсякденній торгівлі своїх бізнесменів, а також до формування довірливої бази, в якій вони працювали. Головним чином, це

означало сприяння експорту. Вважається, що перший комерційний аташе був призначений до посольства Великої Британії в Парижі у 1880 році. Франція та Німеччина, а потім й інші держави наслідували цей приклад, оскільки міжнародна торгівля ставала дедалі більшим предметом занепокоєння урядів.

Запровадження інституту торгових аташе призвело до тривалого періоду невизначеності щодо того, яким чином слід призначати та контролювати комерційний персонал посольств. Спочатку і протягом тривалого часу після цього їх просто набирали з консульської служби з обов'язком звітувати як перед міністерством закордонних справ, так і перед урядовим департаментом, відповідальним за зовнішню торгівлю, як це зазвичай робили самі консули. По суті, торгові аташе були просто консулами під іншою назвою, за винятком того, що їх зазвичай звільняли від неекономічних обов'язків [2, с. 38].

Згодом, протягом усього ХХ століття, дві адміністративні моделі щодо того, як слід призначати комерційний персонал посольств і здійснювати нагляд за ним, змагалися за прийняття на озброєння:

1. Спеціальний комерційний аташе, який був державним службовцем, що працював у міністерстві торгівлі (наприклад, Міністерство закордонної торгівлі Великої Британії, 1919-1943 рр.; Міністерство торгівлі США), але тимчасово «прикомандирований» до посольства. Такі аташе (також відомі як «комерційні радники» та «комерційні секретарі») могли переходити з однієї дипломатичної місії до іншої, але, як правило, залишалися принаймні в одному регіоні, а також залишалися фахівцями в цій галузі протягом усієї своєї кар'єри. Ця модель мала перевагу в тому, що залучала спеціалізовані знання та досвід для просування торгівлі, але створювала ризик виникнення напруженості у відносинах між міністерствами на батьківщині та співробітниками посольств, а також перешкоджала мобільності персоналу та його просуванню по службі.

2. Прямий дипломат, який працював у міністерстві закордонних справ і не спеціалізувався на комерційній роботі, але час від часу виконував обов'язки

в цій якості, наприклад, як «радник з комерційних питань», «2-й секретар з комерційних питань» і так далі.

Після Другої світової війни у Великій Британії почали надавати перевагу другій моделі, але перша, схоже, залишилася переважною в Америці.

Вирішальне значення економічних ресурсів США для результату європейської війни на виснаження, що зайшла в глухий кут між 1914 і 1918 роками, подальша потреба в масштабній економічній реконструкції, пізніша Велика депресія і підйом економічного націоналізму в 1930-х роках призвели до посилення уваги до економічної дипломатії в різних її аспектах – хоча опір старої гвардії на дипломатичній службі часто був затятим, причому не тільки в «старому світі» [36].

Тим не менш, після Другої світової війни зростання економічних пріоритетів безжально продовжилося. «Колишні ворожі держави» мусили відвойовувати свої ринки, а «держави-переможці» мали почати турбуватися про зменшення своєї частки у світовій торгівлі та інвестиціях. Застрягши у В'єтнамі і зіткнувшись не лише з Європою та Японією, що відроджувалися, але й з нафтовим картелем (ОПЕК), що грає м'язами, у 1970-х роках економічні проблеми стали турбувати навіть США. Що стосується нових держав, які виникли на місці європейських імперій, що розпадалися, то сама назва «країни, що розвиваються» була достатньою для того, щоб вказати на пріоритет, який більшість з них надавали економіці як у зовнішній, так і у внутрішній політиці. Наприкінці століття до них приєдналися держави- правонаступниці СРСР, які прагнули замінити соціалізм радянського зразка ринковою економікою.

Одним із наслідків цих подій стало те, що з часів Другої світової війни міністерства закордонних справ перебувають під постійно зростаючим тиском, який змушує їхніх дипломатів демонструвати, що економічна дипломатія є пріоритетним напрямком їхньої діяльності. Це було необхідно ще й тому, що, починаючи з 1960-х років, значні вдосконалення в галузі транспорту і зв'язку почали ставити під сумнів – особливо в бульварній пресі

та з боку транснаціональних корпорацій – подальшу потребу у великій мережі дипломатичних представництв. Навіщо вони були потрібні, коли телефонний зв'язок і швидкі прямі рейси між столицями на той час були легко і дешево доступні для бізнесменів? Отже, щоб захистити свої бюджети, міністерствам закордонних справ потрібно було розвивати внутрішній електорат серед бізнесменів, який складався з трьох компонентів:

- великий бізнес (багатий і політично пов'язаний), який зазвичай не потребує дипломатичної допомоги за кордоном, але може бути переконаний у її цінності в окремих важливих для нього державах, наприклад, через політичну нестабільність, напружені відносини або державний контроль над економікою;

- малі та середні підприємства (МСП), які не можуть дозволити собі проектувати свій вплив будь-де за кордоном, але існують у значно більшій кількості; та

- торгові асоціації та торгові палати [43].

Маючи на увазі цей внутрішній електорат, міністерства закордонних справ почали докладати великих зусиль для реклами економічного пріоритету, який вони мали намір нав'язати своїм закордонним представництвам. Британський випадок, ймовірно, досить типовий.

1.3. Світовий досвід організації зовнішньоекономічної дипломатії

Економічна дипломатія функціонує на трьох рівнях: двосторонньому, регіональному та багатосторонньому. Двостороння економічна дипломатія відіграє важливу роль в економічних відносинах. Вона включає двосторонні угоди про торгівлю, інвестиції, зайнятість, оподаткування, а також широкий спектр формальних і неформальних економічних питань між двома країнами. Двосторонні угоди про вільну торгівлю вже давно стали нормою і впроваджуються багатьма країнами світу.

Регіональне співробітництво набуває все більшого значення в економічній дипломатії. Національні інтереси та економічна лібералізація найкраще реалізуються в контексті конкретного регіону. Усунення бар'єрів та відкриття ринків стає простішим у регіональних рамках.

Багатостороння економічна дипломатія здійснюється в рамках Світової організації торгівлі (СОТ), а також численних міжнародних економічних і фінансових організацій, таких як Світовий банк (СБ), Міжнародний валютний фонд (МВФ), різні агентства ООН тощо. Зі створенням СОТ у світовій торговельній системі відбулася зміна політики у бік сприяння економічній діяльності. Однак, підтримка конкурентоспроможності залишається важливим викликом для інструментів та механізмів, створених двосторонніми та багатосторонніми торговельними угодами.

Сприяння торгівлі та інвестиціям є передовим напрямком економічної дипломатії. У той час як відомства в країні, міністерства закордонних справ та міністерства економіки визначають напрямок, значна частина роботи виконується на місцях, посольствами та закордонними представництвами агентств з просування, в рамках політики країни, в якій вони працюють.

Ця діяльність ґрунтується на тісній координації між міністерством закордонних справ (МЗС), міністерствами економіки та офіційними агентствами з просування, а також бізнесовими та промисловими асоціаціями та їхніми зарубіжними мережами [35].

Дипломатія є вираженням управління, яке країна здійснює у своїх зовнішніх відносинах. Як і інші форми врядування, вона ґрунтується на баченні, ефективності, організації та мотивації людей та інституцій, включаючи лідерів, чиновників та громадянське суспільство в цілому. Чому деякі країни працюють краще, ніж інші – це загадка, на яку політологи намагаються знайти відповідь. Візьмемо приклад текстильних преференцій, які Європейське співтовариство (ЄС) надало країнам Африки, Карибського басейну та Тихоокеанського регіону (АКТ) у Ломейській конвенції 1976 року. Виходячи з рівня трансформації, досягнутого в цих знедолених країнах, ЄС розширила можливості безквотного та безмитного ввезення товарів. Наприкінці 1980-х років Світовий банк відзначив, що хоча щедрі преференції АКТ були доступні майже 70 країнам, на острівну державу Маврикій з населенням заледве 1,1 мільйона осіб припадало майже 90% текстилю, що надходив до ЄС під цією парасолькою. Інші країни просто не наважилися скористатися цією пільгою, тоді як Маврикій зробив її центральним елементом своєї стратегії розвитку. своєї стратегії розвитку [48].

Розглянемо ключові складові успішної економічної дипломатії. По-перше, економічна активність за кордоном охоплює не лише міністерства закордонних справ, торгівлі та промисловості; бізнес-одиниці країни, галузеві асоціації та торгові палати, фінансовий сектор, бізнес-школи та аналітичні центри, туристична індустрія та безліч національних акторів є зацікавленими сторонами та рушійними силами. Державним органам необхідно взяти на себе ініціативу щодо створення життєздатних, інноваційних державно-приватних партнерств. Деякі країни активно звертаються до цих недержавних суб'єктів і кооперують їх для просування економічних інтересів за кордоном за допомогою формальних і неформальних механізмів. Прикладами є: консультативні групи, що складаються з бізнесменів, які керують зовнішньоекономічною діяльністю та мобілізацією ПІІ; офіційні двосторонні спільні комісії, які фактично керуються асоціаціями бізнесу та промисловості; спільні групи видатних людей та групи керівників компаній для мозкового

штурму нових можливостей; аналітичні центри та науковці, які працюють з бізнес-лідерами для консультування з питань переговорів про вільну торгівлю. Ми виявили, що країни, які розвивають інклюзивні національні партнерства, також мають тенденцію добре співпрацювати з недержавними суб'єктами в інших країнах [38, с. 60].

У деяких країнах, що розвиваються, міністерство закордонних справ маргіналізується, коли інші відомства, чи то оборонні та безпекові структури, чи то економічні міністерства, виходять на перший план у прийнятті зовнішньополітичних рішень. Одним з прямих наслідків цього є те, що мережа закордонних представництв країни часто не використовується в повній мірі для просування національних інтересів.

По-друге, структури зовнішньополітичного та зовнішньоекономічного управління мають бути інтегровані або гармонізовані. Зазвичай це робиться трьома способами. Близько двадцяти країн об'єднали зовнішню політику із зовнішньою торгівлею. Це практикується в Карибському басейні (Барбадос, Домініка, Гренада, Сент-Люсія), Скандинавії (Данія, Фінляндія, Ісландія, Норвегія, Швеція), південній частині Тихого океану (Фіджі, Маршаллові острови, Самоа, Соломонові острови, Вануату) та деяких інших країнах (Австралія, Бруней, Канада, Маврикій, Нова Зеландія, Південна Корея та Свазіленд). Південна Африка активно розглядала можливість інтеграції зовнішньої політики та міжнародної торгівлі в 1997-98 роках. Пропозиція була відкинута, але гармонізовані механізми роботи були впроваджені [9, с.111].

Деякі розвинені країни, такі як Австралія, Канада та Нова Зеландія, розмежовують питання торговельної політики (які об'єднані із закордонними справами) та діяльність зі сприяння торгівлі, якою займається окреме відомство, поза орбітою МЗС. На противагу цьому, скандинавські країни повністю інтегрували питання сприяння торгівлі та інвестиціям, а також торговельну політику та управління зовнішньою допомогою в МЗС; всіма цими завданнями займається одна група посадових осіб, а на посольства цих країн покладається весь спектр роботи.

Другий метод полягає у створенні спеціального координаційного механізму для управління зовнішньоекономічною діяльністю, наприклад, «об'єданого» нагляду, як це практикується у Великій Британії, або шляхом доручення просування торгівлі та інвестицій спеціалізованим агентствам, як у випадку Сінгапуру.

Іншим методом інтеграції, особливо для малих країн, є спільний механізм зовнішньоторговельних переговорів, створений 15-членною Карибською співдружністю; їхній єдиний представник в ЄС, який також займається питаннями, пов'язаними з преференціями, приносить значну користь. Цікаво, що інші малі країни, такі як острівні держави південної частини Тихого океану, не об'єдналися в такий спосіб. Перешкодою для цих малих держав, членів Форуму тихоокеанських островів, можливо, є те, що вони розділені величезною відстанню і не мають спільних економічних інтересів. Невеликі країни інших регіонів, таких як Південна Африка чи Західна Африка, також не пішли шляхом Карибської співдружності [21, с. 25].

Країни, які не гармонізують зовнішню політику і торгівлю, витрачають багато зусиль на територіальні суперечки, двосторонні економічні питання і навіть більше на багатосторонні завдання, такі як питання СОТ; вони також не можуть використовувати свою закордонну дипломатичну мережу в найкращий спосіб для використання зовнішньої торгівлі та інвестицій. Жодна велика чи середня країна, що розвивається, не поєднує зовнішню політику і торгівлю. Однією з причин може бути інституційна вага традиційних систем, яка блокує експерименти. Іншим фактором може бути те, що в цих країнах міністерство торгівлі виконує життєво важливу функцію управління внутрішньою торгівлею, і це робить об'єдане міністерство менш привабливим.

По-третє, двома найближчими пріоритетами економічної дипломатії є просування експорту та мобілізація внутрішніх іноземних інвестицій. Існує ціла низка варіантів виконання цих завдань, які є різними, але взаємопов'язаними. Просування експорту передбачає допомогу вітчизняним

комерційним підприємствам у пошуку зовнішніх ринків; дослідження ринку, візити бізнес-делегацій, участь у міжнародних торговельних виставках, зустрічі покупців і продавців є стандартними інструментами допомоги експортерам, де офіційні установи можуть відігравати роль фасилітатора. Посольства та торгові представництва можуть відігравати ключову роль у виході на нові ринки та розвитку ринків збуту для нової експортної продукції. На відміну від цього, залучення ПІІ передбачає, перш за все, інформування потенційних іноземних інвесторів про можливості, що існують у країні перебування, а вже потім цілеспрямоване просування; перше створює базу потенційних іноземних інвесторів, а друге працює над тим, щоб перевести наміри в дії. Звичайно, така «торгова» діяльність офіційних установ завжди ґрунтується на тісній співпраці з бізнес-асоціаціями та окремими особами підприємств. Просунутою формою сприяння залученню ПІІ є допомога власним підприємствам з метою інвестувати за кордон [23, с.7].

По-четверте, регуляторна база є прямим обов'язком урядів за підтримки бізнес-палат, аналітичних центрів та науковців, які мають на меті створити умови, необхідні для розвитку торгівлі та інвестицій. Національні економічні відомства та дипломатична мережа повинні проактивно визначати пріоритетні сфери та вести переговори щодо укладання необхідних угод, враховуючи взаємні інтереси. Доступні інструменти включають: угоди про вільну торгівлю та преференційну торгівлю на двосторонній та регіональній основі; угоди, спрямовані на усунення нетарифних перешкод (наприклад, санітарні норми); угоди про судноплавство та інші транспортні угоди; угоди про захист та сприяння інвестиціям. Останнім часом спостерігається тенденція до врегулювання низки таких сфер, як правило, шляхом взаємних компромісів між договірними сторонами, за допомогою «комплексних» угод про економічне співробітництво. Вони спрямовані на кращу синергію через одночасне вирішення пов'язаних питань, що також полегшує пошук компромісів між договірними сторонами.

По-п'яте, слід розрізняти економічну дипломатію, яка діє зі столиці країни, та польову, тобто через мережу посольств і консульств. Більшість країн, що розвиваються, мають пройти певний шлях в оптимізації своїх дипломатичних мереж для забезпечення повної віддачі. Хоча ці мережі заохочуються до впровадження у своїй роботі мислення всього уряду, саме міністерство закордонних справ є їхнім безпосереднім господарем, а отже, має найкращі можливості для їхньої мобілізації. Отже, країни, які маргіналізують свої зовнішньополітичні відомства у сфері економічної дипломатії, від самого початку ставлять себе в незручне становище.

По-шосте, хоча майже всі країни сьогодні визнають цінність економічної дипломатії, їхня ефективність варіюється в залежності від того, які заходи вони вживають. Зазвичай, слабкість у цьому секторі є частиною загального браку драйву в усьому дипломатичному механізмі країни. «Дипломатична служба, яка добре забезпечена ресурсами і, перш за все, добре укомплектована кадрами... дає державі значний приріст влади і впливу» [10, с. 87]. Сінгапур демонструє, як маленька держава може гармонізувати свій дипломатичний апарат, щоб досягти успіху набагато більшого, ніж у своїй ваговій категорії. Цей урок має довготривалу цінність.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ДИПЛОМАТІЇ У СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЯХ

2.1. Глобалізація і нові виклики зовнішньоекономічній дипломатії

У ХХІ столітті економічна дипломатія зіткнеться з іншими викликами, зумовленими змінами у світовій економіці, напруженістю у відносинах між США та Китаєм, а також реакцією на глобалізацію, серед іншого. На рубежі століть виникла багатополярна світова економіка, в якій США перестали бути головним двигуном економічного зростання. Зміна економічної ваги відбулася значною мірою завдяки зростанню Китаю та інших азійських країн з перехідною економікою. Європейський Союз залишається найбільшим економічним блоком у світі, але Азія, зокрема, почала поповнювати новий світовий середній клас сотнями мільйонів людей. Проте, двома рушіями глобального економічного зростання залишаються США та Китай. Напруженість у відносинах між ними викликала такі терміни, як повернення конкуренції між великими державами. Таким чином, ведення економічної дипломатії, тобто те, як країна управляє своїми зовнішньоекономічними відносинами, включаючи торгівлю та інвестиції, повинно адаптуватися.

Система економічної дипломатії має бути спрямована на забезпечення балансу між комерційною відкритістю та стратегічними зовнішньополітичними цілями в широкому розумінні цього слова. Вона повинна позиціонувати країну в глобальній економіці ХХІ століття з її новими рушійними силами, просувати систему, засновану на правилах, щоб пом'якшити напруженість між великими державами, і визнавати, що будь-яка зовнішньоекономічна політика, зрештою, є також і внутрішньою політикою [11, с.24].

Не існує єдиного загального підходу, але є кілька принципів, кожен з яких має свої власні виклики, які уряди повинні враховувати.

По-перше, торговельна та інвестиційна політика повинна оптимально позиціонувати країну в глобальній економіці, в якій торгівля послугами та даними набуває все більшого значення. Зростання торгівлі послугами та діджиталізація торгівлі є частиною «невидимого балансу» - терміну, що означає транскордонну торгівлю нематеріальними товарами, які варіюються від бізнес-послуг до електронних книг тощо. У рамках Світової організації торгівлі (СОТ) тарифи на промислові товари значно знизилися і є досить низькими для більшості товарів, хоча все ще існують можливості для їх зниження і відкриття ринків. Дедалі більше уваги приділяється нетарифним заходам, які можуть набувати форми податків на цифрові послуги, а також інших нормативних актів та ліцензій. Хоча багато з них можуть виявитися необхідними і корисними з точки зору податкової політики та політики захисту персональних даних, вони також можуть стати перешкодою для торгівлі будь-якого виду, якщо не будуть належним чином скоординовані. СОТ виступає за більшу лібералізацію торгівлі послугами частково з метою збільшення торгівлі товарами [1, с. 73].

Зокрема, для економік, що базуються на послугах, угоди про вільну торгівлю повинні охоплювати правила та стандарти, що є складним завданням, коли США та Китай, а також ЄС та інші країни мають різні правові та регуляторні системи. Це підвищує ймовірність фрагментації глобальної торговельної системи. Світ потенційно може розділитися на блоки, де різні групи країн дотримуватимуться різних технологічних та інших стандартів. Виходом може стати багатосторонній підхід, такий як Угода про торгівлю послугами (TiSA), що застопорилася, яка була започаткована у 2013 році країнами з розвиненою економікою з метою встановлення глобальних стандартів, які б сприяли подальшому відкриттю торгівлі послугами. Вони сподівалися отримати достатню підтримку, щоб ця угода стала новим багатостороннім раундом лібералізації торгівлі в рамках СОТ, але прогрес у реалізації ініціативи зупинився зі зміною адміністрації США. Китай, до того ж, так і не приєднався до переговорів щодо TiSA. Важко досягти значущої

глобальної лібералізації торгівлі, якщо жодна з економічних наддержав не присутня за столом переговорів – не в останню чергу з різних причин, але ескалація економічної конфронтації між США та Китаєм зробила прогрес недосяжним навіть тоді, коли наддержави присутні за столом переговорів. Це призводить до необхідності розглянути глобальні можливості та відповідальність інших розвинених країн, що обговорюється далі у цьому розділі.

По-друге, в епоху підвищеної напруженості рамки економічної дипломатії повинні бути прозорими. Основою для цього може стати принципова система, що базується на комерційній відкритості, яка узгоджується із зовнішньою політикою, безпекою та іншими відповідними політичними цілями. Визначення способів перегляду іноземних інвестицій, наприклад, щоб переконатися, що вони не суперечать іншим цілям, зменшило б невизначеність і не виокремлювало б якийсь один уряд. Це зменшило б тенденцію до використання торговельних заходів для розв'язання політичних чи інших комерційних суперечностей [40]. Це особливо важливо там, де бракує довіри не лише між США та Китаєм, але й між іншими країнами, такими як Японія та Корея, де торговельні суперечки не відокремлені від політичних і навіть історичних суперечок.

Завдання полягатиме в тому, щоб визначити рамки, які зможуть узгодити часом конкуруючі політичні цілі, водночас сприяючи досягненню загальної мети – оптимальному позиціонуванню країни в глобальній економіці XXI-го сторіччя. Серед питань – чи повинні торговельні угоди охоплювати неекономічні елементи, такі як національна безпека? Чи означає занепокоєння національною безпекою, що торговельні та інвестиційні угоди повинні укладатися на користь країн-союзників? Іншими словами, чи можуть такі рамки оцінювати торговельного чи інвестиційного партнера не лише з точки зору зростання його ринку, але й його позиції щодо оборони чи інших альянсів?

По-третє, будь-яка зовнішня економічна політика має визначатися внутрішніми міркуваннями. Не повинно бути різниці між зовнішньою та внутрішньою економічною політикою з точки зору оцінки її впливу на розподіл суспільних благ. Урок, винесений з реакції проти глобалізації не лише в останній період, але й у попередні століття, полягає в тому, що торгівля створює тих, хто програє, навіть якщо країна в цілому виграє. Угоди про вільну торгівлю та інвестиційні угоди, а також вся зовнішньоекономічна політика повинні враховувати вплив на заробітну плату та зайнятість. Наприклад, у кожен запропоновану торговельну та інвестиційну угоду можна було б включити оцінку розподілу, щоб зробити очевидним її вплив на суспільство та місцеві громади. Це допомогло б вирішити, чи варто укласти таку угоду. Подібний аналіз розподілу є частиною бюджету Великої Британії, який визначає внутрішню економічну політику. Подібна оцінка впливу може бути корисною і для торговельних та інвестиційних угод.

Важливо зазначити, що подолання негативних наслідків розподілу не може бути здійснене лише за допомогою торговельних угод. Рівні умови гри та включення стандартів зайнятості й охорони довкілля дедалі частіше стають частиною торговельних угод. Такі заходи допоможуть, але їх недостатньо [7, с. 398].

Внутрішня фіскальна політика, зокрема податки та державні видатки, є важливими не лише тому, що вони є вбудованими механізмами перерозподільчої політики, але й тому, що вплив торгівлі на інші фактори, такі як автоматизація, важко розплутати. Технічні зміни, орієнтовані на кваліфікацію, стосуються як технологій, так і глобалізації, що впливають на зміни в економіці, які надають перевагу висококваліфікованим працівникам. Ці два фактори взаємопов'язані, хоча автоматизація зазвичай має більший вплив. Навіть якщо причини неможливо розрізнити, наслідком є витіснення працівників із середнім рівнем доходу та середньою кваліфікацією. Вирішенням проблеми може бути допомога тим, хто постраждав, та інвестиції в їхні навички, щоб вони могли краще адаптуватися до мінливої економіки,

яка буде зумовлена глобалізацією і, особливо, технологічними змінами, які неможливо передбачити.

По-четверте, внутрішні цілі повинні лежати в основі торговельної та інвестиційної політики. Для країн з розвиненою економікою потреба у підвищенні продуктивності праці має першорядне значення, щоб не допустити стагнації рівня життя. Торгівля може сприяти підвищенню ефективності, що є основою порівняльних переваг і є причиною того, що всі країни торгують, щоб спеціалізуватися, а потім обмінюватися з іншими країнами, але порівняльні переваги можна також формувати, як підкреслює нова теорія торгівлі. Наприклад, країна може підвищити свою продуктивність у висококваліфікованих галузях, що допоможе сформувати її порівняльну перевагу, тому, щоб запобігти спеціалізації країни на галузях з низькою доданою вартістю, необхідна внутрішня політика, спрямована, зокрема, на підтримку інновацій та навичок [13, с. 71].

Зовнішньоекономічна політика повинна сприяти досягненню цих цілей, що досягається шляхом розвитку конкурентоспроможної внутрішньої економіки, яка підтримується торгівлею та іноземними інвестиціями. Наприклад, процвітаючий сектор інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) може залучати інвестиції з-за кордону, одночасно підтримуючи експорт. Таким чином, для стимулювання внутрішніх інвестицій та торгівлі необхідна внутрішня політика, яка підтримує сектор ІКТ, зокрема, цифрову інфраструктуру, інновації та розвиток навичок. За наявності сприятливої екосистеми сектор може стати джерелом конкурентних переваг, які посилюватимуться завдяки зростанню міжнародної торгівлі та інвестицій. Без такого джерела конкурентоспроможності зовнішньоекономічна політика обмежує можливості для досягнення цілей, оскільки уряд не може продавати за кордон те, чого він не має в надлишку.

По-п'яте, привабливість країни як міжнародного центру або гарного місця для ведення бізнесу багато в чому пов'язана з її державним управлінням та інституціями, а також з її культурою та цінностями. У світі, де

багатостороння система, заснована на правилах, перебуває під загрозою, ще важливіше просувати цінності, які визначають суспільство і роблять його місцем, яке люди хочуть відвідувати, інвестувати, працювати і подорожувати. Це можна описати як проекцію «м'якої сили», впливу, який має країна і який важко виміряти, але який може змінити ситуацію на краще. Інвестиції можуть керуватися «тваринним духом» Джона Мейнарда Кейнса, тобто рішення можуть не обов'язково ґрунтуватися на традиційних показниках ризику, а на сприйнятті та переконаннях. Не можна недооцінювати економічний вплив «м'якої сили», яка може покращити репутацію країни [22, с.113].

Саме тут вступає в дію дипломатична частина економічної дипломатії. Це не просто переговори про торгівлю чи інвестиційні угоди, а проекція цінностей, які характеризують суспільство. Створюючи економічну систему, яка базується на правилах, є справедливою і прагматичною, країна, яка відстоює важливість дотримання правил і норм за кордоном, матиме більший авторитет за кордоном. Це не новина, але як інтегрувати і включити «м'яку силу» у зовнішньоекономічну політику країни – це виклик. Одним з аспектів є більша опора на громадянське суспільство, таке як благодійні та неурядові організації, а також культурні інституції, які часто працюють за кордоном. Залучення таких зацікавлених сторін до формування та реалізації зовнішньоекономічної політики країни може сприяти зміцненню та просуванню «м'якої сили», яка виходить не лише з центру, але й з низів. Аналогічним чином слід залучати й інші зацікавлені сторони, такі як бізнес, профспілки, громадські організації з захисту прав споживачів тощо. Деякі великі транснаціональні компанії вже застосовують власну версію економічної дипломатії, оскільки вони часто мають досвід роботи з урядами різних країн світу, так само як і інші зацікавлені сторони, які працюють за межами національних кордонів.

Нарешті, усім країнам слід також розглянути питання про те, чи повинна вона відігравати більшу глобальну роль. В епоху, коли великі держави мають різні цінності, включаючи демократію, і коли міжнародна система перебуває

під напругою, чи повинна частина економічної дипломатії країни включати глобальну роль? Затримка багатосторонніх торговельних переговорів та важливість скоординованих дій щодо глобальних суспільних благ, таких як охорона здоров'я та навколишнє середовище, вказують на нагальну потребу в цьому. Реформування існуючих інституцій та формування нових добровільних мереж країн, таких як новий форум ООН з питань клімату, можуть існувати пліч-о-пліч. Глобальна система вже має багатосторонні та регіональні, а також двосторонні домовленості. Ймовірно, їх буде більше, враховуючи напруженість у відносинах між великими державами [15, с. 22].

Включення глобальної відповідальності зацікавлених сторін є ще більш важливим в умовах розколотої системи. Одним із підходів може бути створення великими економіками, такими як Велика Британія, альянсів країн-однодумців для стимулювання дій з конкретних питань, які заходять у глухий кут через розбіжності між великими державами. Пропаганда багатосторонньої системи, заснованої на правилах, з відносно нейтральної позиції, швидше за все, буде плідною в такому розділеному світі. Виклик полягатиме в залученні великих держав, без яких широке прийняття є менш імовірним. Але якщо генезис пропозиції не походить ні від США, ні від Китаю, то шанси на те, що вона стане багатостороннім правилом або стандартом, можуть бути кращими. Але бути «чесним брокером» в епоху великих держав не так просто. Система, заснована на правилах, сама по собі не є нейтральною, оскільки правила формуються країнами з власними цілями. Мета економічної дипломатії - отримати якомога більше підтримки.

Дипломатична складова зовнішньоекономічної політики не отримує такого визнання, як «жорсткіші» аспекти, такі як угоди про вільну торгівлю чи інвестиційні угоди, але в епоху великих держав «м'яка сила» та економічна дипломатія можуть стати ключем не лише до ефективної політики країни, але й до омолодження глобальної економічної системи.

В епоху, коли економічні наддержави все більше суперечать один одному, а міжнародний економічний порядок потребує реформування, існує

очевидна потреба в нових способах глобальної взаємодії. Країнам необхідно буде розробити комплекс зовнішньої та економічної політики, яка б була послідовною і відповідала цінностям їхніх суспільств. Неминуче виникатимуть суперечності та конкуруючі цілі, але прозорі рамки покажуть, що рішення і судження приймаються на основі правил і норм.

Важливо, щоб різниця між зовнішньою та внутрішньою економічною політикою стала менш актуальною. Торговельна та інвестиційна політика має бути узгодженою та посилювати внутрішню економічну політику, і навпаки. Внутрішня підтримка та розподільчий вплив зовнішньої економічної політики є настільки ж важливими, як і забезпечення підтримки нових внутрішніх податків чи рішень щодо витрат.

Глобальна економіка XXI-го століття пропонує значні можливості, але водночас і виклики для проведення економічної дипломатії. Саме в такі часи потрясінь може бути сформований новий консенсус щодо принципів, які повинні керувати відносинами країни з іншими країнами, що, в свою чергу, може сприяти зміцненню міжнародної економічної системи в цілому.

2.2. Економіка як зброя війни: дипломатичні виклики сьогодення

Економіка завжди відігравала певну роль у війнах. Під час Американської революції блокади використовувалися для того, щоб перешкодити країнам торгувати, викликати дефіцит і не дати казначействам поповнювати свої золоті запаси. У війні в Україні, однак, економіка відіграла особливо важливу роль, дозволивши США і їхнім союзникам перемагати Росію, не втративши жодного життя, і завдати більшої шкоди, ніж килимові бомбардування, хоча і повільніші. У майбутньому, схоже, економіка відіграватиме все більшу роль у майбутніх війнах. Китай – інший головний супротивник Вашингтона, тому Пекін, швидше за все, спостерігає за тим, що відбувається в Росії. Сі Цзіньпін напевно запитує себе, чи зможе Китай

витримати подібні санкції, якби вони були введені у відповідь на напад на Тайвань [8, с.183].

На сьогоднішній день Організація Об'єднаних Націй ухвалила кілька резолюцій, пов'язаних з війною в Україні, в тому числі про призупинення членства Росії в Раді з прав людини. Однак чимала кількість країн утрималася або виступила проти цих резолюцій з міркувань своїх національних інтересів. Рада Безпеки не в змозі виконувати покладені на неї функції через використання Росією права вето.

Як наслідок, Україна не має іншої альтернативи, окрім як боротися з російською агресією шляхом самопомоги. Західні країни досі не надіслали Україні війська, на які Україна з нетерпінням чекає. Більше того, допомога Україні з боку міжнародного співтовариства, переважно західних країн, таких як США, європейські країни та Японія, не ґрунтується на жодній резолюції ООН, а є скоріше формою самопомоги в тому сенсі, що країни-донори надають ту допомогу, яку вважають за потрібне. Отже, США, Європа та інші країни не ввели свої війська в Україну, але підтримали збройний опір українців, надавши військову техніку та припаси. Це також демонструє світову реальність, що єдиним способом протистояти незаконному застосуванню сили є застосування сили.

Численні повороти в переговорах про припинення вогню свідчать про відсутність у Росії наміру вирішувати відповідні питання шляхом діалогу; немає також суб'єкта, який міг би спонукати Росію до вирішення проблем шляхом діалогу. Деякі політики намагалися це зробити. Президент Франції Еммануель Макрон і Генеральний секретар ООН Антоніу Гутерріш через дипломатичні та посередницькі зусилля закликали президента Росії Владіміра Путіна вжити активних заходів для вирішення проблем шляхом діалогу, але це виявилось марним [44].

Нарешті, війна в Україні довела, що в умовах анархії держава дуже зацікавлена у відносній владі з тими, хто, на її думку, становить для неї загрозу. Триваюче російське вторгнення змусило багато європейських країн

усвідомити, що Росія становить для них неминучу загрозу; тепер вони прагнуть поліпшити свій відносний баланс сил з Росією. Саме таке усвідомлення спонукало Німеччину, Францію та інші країни оголосити про суттєве збільшення витрат на оборону після російського вторгнення. Швеція та Фінляндія також були вмотивовані відійти від своїх нейтральних позицій і подати заявки на вступ до НАТО.

Разом з тим, з моменту вторгнення в Україну США та їхні союзники запровадили близько 11 000 санкцій проти Росії. Економічний аспект цієї війни дипломати називають третім фронтом. Хоча самі по собі санкції, як очікується, не переможуть Росію, вони мали негативний вплив на економіку країни у 2022 році і, як очікується, матимуть ще більший вплив у 2023-ому році.

Перші санкції, запроваджені США невдовзі після початку війни, унеможливили продаж більшості товарів і технологій до Росії. Західним банкам і компаніям було заборонено здійснювати операції з багатьма найбільшими російськими банками. Численні російські фінансові установи були виключені з міжнародної платіжної системи SWIFT. Фінансовим установам більше не дозволялося надавати кредити деяким великим російським корпораціям. Валютні резерви Кремля, що зберігалися в західних банках, були заморожені. Торгівля російськими державними облігаціями була заборонена.

На ранніх стадіях вторгнення Світовий банк та інші органи влади прогнозували, що російська економіка скоротиться на 8-10 %. Однак російський центральний банк швидко вжив заходів для захисту економіки та стабілізації валюти. Уряд націоналізував активи іноземних компаній, які залишили країну. Російські банки підвищили відсоткові ставки до 20 %. Було введено обмеження на конвертацію рублів у долари, а компанії були змушені конвертувати 80 % своїх доларових активів у рублі, і хоча валюта спочатку впала, до літа вона відновилася [49].

Непередбачуваним наслідком санкцій, що перешкоджають експорту до Росії, стало те, що вони завадили відтоку капіталу з країни. Оскільки доходи від експорту зростали завдяки стрімкому зростанню цін на нафту, а на імпорту витрачалося мало коштів, до листопада Росія мала значне позитивне сальдо торговельного балансу. Доходи від продажу нафти і газу зросли на 28%, а ВВП продовжував зростати.

У грудні 2022-го року все змінилося, коли на російський баланс обрушилася трійка поганих новин. Ціни на нафту різко впали, ЄС запровадив верхню межу цін на нафту, а Москва завершила звітність про свої військові витрати. Несподівано зростання ВВП у 2022 році становило від'ємні 2,1 % [9, с.114].

У 2021 році Росія забезпечила 17,5% світової нафти, 47% паладію, 16,7% нікелю, 13% алюмінію і майже чверть калійних добрив. Обмеження експорту цієї сировини було б руйнівним для світової економіки, тому найжорсткіші санкції були накладені на менш важливі товари: сталь, вугілля і оброблену деревину, що експортуються до Європи. Разом вони становили лише 11,7% російського експорту. Отже, ефект не був настільки руйнівним, як міг би бути. З іншого боку, ці обмеження спричинили величезний економічний тиск на окремі регіони Росії, де розташовані шахти, переробні та виробничі підприємства.

Економічна війна в Україні слугує попередженням для Сі Цзіньпіна. Хоча цей другий рік санкцій, швидше за все, буде більш руйнівним для Росії, причина, чому Росія ще не зазнала краху, полягає в тому, що вона має унікальні переваги, яких бракує Китаю. По-перше, відношення російського боргу до ВВП було надзвичайно низьким – менше 20%, тоді як борг Китаю становить близько 300% ВВП. По-друге, значна частина китайського експорту виробляється іноземними компаніями в Китаї. Якби іноземні компанії пішли з Китаю, як це сталося в Росії, це б серйозно скоротило виробничу базу, експорт і ВВП Китаю. Наприклад, якщо завтра Nike піде з Китаю, фабрика все одно залишиться, і китайська компанія зможе її придбати, але який продукт вона

вироблятиме і чи погодиться світ купувати цей продукт, на відміну від продукції Nike, виробленої в Індії, В'єтнамі чи Індонезії? [9, с.116].

Санкції на російський імпорт повільно поширювалися на найважливіше джерело доходів Росії – нафту і газ. Європа може обійтися без російських промислових товарів, але залежить від російських енергоносіїв. Китайський експорт, однак, здебільшого складається зі споживчих товарів, які можна виробляти деінде. Навіть товари першої необхідності з Китаю, такі як фармацевтичні препарати, або основні послуги, такі як переробка сировини, можуть вироблятися деінде. Коли поставки з Китаю припиняться, ціна зросте, що зробить виробництво деінде, навіть у США чи Європі, більш привабливим.

Якщо 2022 рік був роком, коли європейські уряди виявили неабияку і до певної міри неочікувану єдність перед обличчям агресії Володимира Путіна в Україні, то 2023 рік – це рік, коли ця єдність пройде випробування на міцність. Як це випробування проявиться, залежить від того, як розгортатиметься війна.

За одним із гнітюче ймовірних сценаріїв, війна затягнеться до кінця 2023 року, коли Росія буде поступово витіснена, а Україна не зможе повернути всі втрачені території. У такому разі слід очікувати, що європейські країни почнуть чинити м'який тиск на Україну, щоб вона рухалася до мирного врегулювання шляхом переговорів.

Декого спокусить ідея відновлення продажу газу та зменшення витрат на субсидування енергетики. Інші побоюватимуться президентських виборів в Америці у 2024 році і можливого згорання військової та економічної підтримки України, що змусить Європу взяти на себе цей тягар, а дехто, можливо, Еммануель Макрон у Франції, наголошуватиме, що Росія завжди буде по сусідству, тож канали комунікації мають бути знову відкриті. Європа, скажуть вони, не може мати безперервну війну на своєму порозі. Хоча ці голоси, як очікується, не візьмуть гору, вони можуть спричинити напругу в Європі, особливо якщо лідери прифронтових країн, таких як Польща чи Литва, почнуть побоюватися, що інші, такі як пан Макрон чи Олаф Шольц з

Німеччини, будуть менш віддані ідеї, що Путін повинен зазнати рішучої поразки.

Ключовою країною в дебатах буде Італія. Наразі новий прем'єр-міністр Джорджія Мелоні твердо підтримує НАТО та Україну, але Італія також стикається з глибоко нестабільною економічною ситуацією. Вона обтяжена боргом у розмірі 2,5 трлн євро (2,4 трлн доларів), що становить понад 150% її ВВП [44]. Вона має великий виробничий сектор, який страждає від високих цін на енергоносії, і на відміну від Німеччини, яка легко може знайти гроші для підтримки своїх компаній і допомогти їм пережити кризу, Італія буде намагатися захистити свої власні. Тож Італія цілком може змінити свою позицію і почати вихвалити чесноти переговорів. Партнер пані Мелоні по коаліції Маттео Сальвіні вже це робить.

Навіть якщо цього не станеться, поглиблення суперечок навколо енергетики, схоже, стане найбільшим джерелом внутрішньоєвропейської напруженості наступного року, оскільки все більше країн занурюються в рецесію, і лише багаті можуть продовжувати надавати субсидії. Очікується ще багато закликів до створення загальноєвропейського енергетичного фонду, подібно до прийнятого у 2020 році ковідного фонду у розмірі 750 млрд євро [23, с. 5]. Ці заклики, ймовірно, не матимуть успіху (північні країни категорично виступають проти цієї ідеї), але це саме по собі залишить значний осад гіркоти.

А що, якщо конфлікт все ж таки завершиться? Багато аналітиків і науковців вважають, що це не може статися на полі бою, але може статися в результаті зміни лідера або зміни поглядів у Кремлі, оскільки стає дедалі зрозуміліше, що ціна крові та скарбів війни пана Путіна значно переважає будь-яку можливу вигоду. Це створить підґрунтя для іншого виду

європейського напруження: хто платитиме за відбудову України і скільки на це витратити.

США чесно скажуть, що вони заплатили левову частку витрат на озброєння України (і підтримку її економіки в ті місяці, коли вона майже розвалилася). Тепер настане черга Європи, хоча багатосторонні організації, такі як Світовий банк та Міжнародний валютний фонд, також зроблять свій внесок, але це викличе всілякі міжнародні суперечки. Відновлення України поглине кошти, які вкрай необхідні бідним країнам світу, що розвиваються. Аргументи всередині багатосторонніх організацій будуть гострими, і полетять звинувачення в упередженості розвинених країн. Так чи інакше, Європа буде боротися з наслідками війни ще багато років.

2.3. Можливості економічної дипломатії України як інструменту реалізації національних інтересів

Не існує єдиної дорожньої карти для відновлення економіки України. Відбудова потребуватиме політики, яка ґрунтується на глибокому розумінні сильних і слабких сторін країни. Вона не повинна бути спрямована на повернення до довоєнного статус-кво.

Післявоєнне відновлення України буде унікальним. Країна стикається з руйнівними наслідками російської агресії, які додаються до існуючих проблем колишньої соціалістичної економіки, що розвивається. Подолання цих викликів потребуватиме багато часу, грошей і зусиль.

У перший рік після повномасштабного вторгнення 24 лютого 2022 року українська економіка втратила 30-35% ВВП (рисунок 2.1). Це найбільше падіння економічної активності, яке країна пережила з часів незалежності, і на його відновлення підуть роки.



Рисунок 2.1. Зростання українського ВВП [50]

Навіть після війни Україна, ймовірно, відчуватиме серйозний дефіцит робочої сили на ринку праці, спричинений напливом біженців. Пам'ять про війну також матиме тривалий вплив на інвестиційну привабливість країни.

Ці проблеми вимагатимуть від лідерів країни творчого підходу. Хороша новина полягає в тому, що Україна здатна відновитися.

За умови правильного планування Україна може змістити акценти, перетворивши недоліки на можливості. Українські політики повинні зробити акцент на зростанні продуктивності праці, і використати наслідки війни як шанс модернізувати економіку та державний апарат, включаючи впровадження низьковуглецевого виробництва, зменшення енергоємності економіки та використання досягнень у сфері інформаційних технологій і фінтех для покращення державних послуг. Іншими словами, мета полягає в тому, щоб за короткий проміжок часу здійснити всі структурні зміни, які інші європейські країни проходили роками.

Україна – стійка нація. Незважаючи на довоєнний імідж корумпованої та інституційно слабкої країни з серйозним браком державної спроможності, Україна продемонструвала свою здатність впоратися навіть з найскладнішими викликами.

Перші місяці війни стали справжнім стрес-тестом для державної машини та суспільства в цілому, але саме в цей момент проявилася одна з

найбільших сильних сторін України. Незважаючи на паніку і ризик того, що держава може розпастися, український уряд зміг зробити протилежні, але важливі кроки для стабілізації економіки.

У перші тижні конфлікту уряд суттєво знизив податки, зменшивши ставку податку на прибуток з 18% до 2%, скасувавши ПДВ та митні збори на імпорт, а також знявши мита на пальне.

Така політика призвела до падіння надходжень до бюджету (у березні 2022 року владі вдалося зібрати лише 36,7% від місячного запланованого податку) та зростання дефіциту, але саме такі кроки допомогли забезпечити продовольчу безпеку, сповільнити інфляцію та надати українським компаніям фінансову подушку на місяці найактивніших бойових дій, після яких більшість тимчасових заходів було скасовано [23, с.8].

У березні 2022 року 79% підприємств в Україні простоювали або перебували на межі закриття, але до кінця року цей показник скоротився до 32%. Враховуючи масштаби руйнувань, спричинених війною, це неабияке досягнення.

Так само Україна змогла уникнути бюрократичного колапсу. Більшість державних послуг залишилися доступними для населення, насамперед завдяки високому рівню діджиталізації, який довів свою ефективність після пандемії Covid-19. Наразі портал «Дія», через який надається більшість державних послуг, містить понад 100 різних документів, процедур та дозволів, доступ до яких можна отримати дистанційно [19].

Кількість користувачів порталу зростає з 14 мільйонів до вторгнення до 18,6 мільйона сьогодні. Той факт, що більше половини дорослого населення вже користується цифровими інструментами, дозволить державі в майбутньому ефективніше реалізовувати соціальні програми, надавати якісніші послуги, запобігати корупції і, водночас, скоротити кількість чиновників.

Одразу після початку бойових дій уряд використав систему верифікації особи Центрального банку України, яка спирається на реєстри клієнтів усіх

українських банків (як державних, так і приватних), щоб забезпечити практично всіх громадян України єдиним цифровим документом, що посвідчує особу. Це була важлива ініціатива, оскільки багато біженців і внутрішньо переміщених осіб (ВПО) не змогли забрати свої звичайні документи під час переїзду.

Крім того, всі послуги з реєстрації ВПО, фінансової допомоги та пошуку роботи були негайно оцифровані. Це дозволило уникнути черг у державних установах і тривалих процедур оформлення, які спостерігалися на перших етапах збройного конфлікту в 2014-2015 роках. Наприклад, завдяки «Дії» статус ВПО отримали 1,4 мільйона осіб. Це майже половина тих, хто був змушений покинути свої домівки [19].

Ці приклади демонструють гнучкість державного апарату України та його здатність швидко реагувати на кризові ситуації, часто використовуючи нестандартні та нетрадиційні інструменти. Жодна зі стратегічних галузей України, таких як банківська система, логістика, телекомунікації або державні послуги, не була виведена з ладу. Без такої адаптивної держави цього могло б і не статися.

Цей досвід, ймовірно, посилить існуючі сильні сторони та переваги України, такі як її географічне розташування. Розташована на перехресті транспортних шляхів з Європи до Азії та зі Скандинавських країн до Середземноморського регіону, Україна має стратегічне значення для міжнародної торгівлі.

Вона має 18 морських портів, одну з найдовших автомобільних доріг у Європі та 15-ту за довжиною залізничну систему, яка досі працює безперебійно, незважаючи на постійні спроби російських військових зруйнувати її.

Війна може надати Україні можливість зміцнити свій статус через торговельне партнерство, в тому числі з Європейським Союзом (ЄС). Статус кандидата на членство в ЄС, отриманий Україною 23 червня 2022 року, відкриває нові форми співпраці.

Зокрема, Україна має доступ до переваг Інструменту для підготовки до вступу (ІРА) – спеціального фонду ЄС, спрямованого на розвиток транспортної інфраструктури, захист навколишнього середовища, посилення регіонального співробітництва, підвищення якості людського капіталу та активізацію механізмів економічного розвитку в країнах, що готуються до вступу [6, с. 141].

Враховуючи важливість цих секторів у майбутньому відновленні, партнерство з ЄС стане додатковим джерелом фінансування для відбудови країни.

У 2022 році Україна пережила найбільшу рецесію в своїй історії, втративши майже третину ВВП. Країна по-різному переживала попередні рецесійні періоди: у 2014-15 роках, пов'язані з війною та падінням цін на сировинні товари, а також у 2020 році через пандемію.

У жодному випадку темпи відновлення економіки не перевищували 4%, коливаючись між 2,44% і 3,49% зростання ВВП. Якщо припустити, що в періоди зростання українська економіка зростала в середньому на 3%, то відновлення після війни займе 13 років. Щоб не бути відкинутою на десятиліття назад, країні необхідно досягти рекордного економічного зростання. Досягнення цього вимагатиме подолання низки викликів [50].

Перший виклик пов'язаний з робочою силою після масштабної еміграції людей з України. За останніми даними Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ ООН), понад вісім мільйонів українців були змушені тікати до інших країн Європи після вторгнення.

З них близько 4,8 мільйона отримали статус тимчасового захисту, що свідчить про їхнє бажання залишитися за кордоном під час активних бойових дій. Хоча опитування показують, що 77% біженців планують повернутися, їхнє рішення, ймовірно, залежатиме від темпів відновлення економіки. Навіть за оптимістичних сценаріїв Україна неминуче зіткнеться з нестачею кадрів (особливо кваліфікованих робітників) після припинення бойових дій.

Незважаючи на рекордно високий рівень безробіття (від 10,3% до близько 26%, за даними Центрального банку України), низка регіонів вже стикається з дефіцитом кадрів. Наприклад, у західних регіонах України, куди було переміщено багато компаній, ринок праці вже відновився до 90% від довоєнного рівня до січня 2023 року, і пошук нових працівників стає дедалі складнішим [9, с. 112].

Якщо ця тенденція збережеться, компанії в Україні постануть перед вибором: не збільшувати ділову активність, що негативно вплине на темпи відновлення економіки, або підвищувати заробітну плату, щоб конкурувати не лише з місцевими роботодавцями, а й з іноземними фірмами. Це, в свою чергу, може призвести до зростання інфляції (у випадку активного набору персоналу) та стримувати інвестиції компаній через постійне зростання витрат на оплату праці.

Ця проблема вже торкнулася деяких сусідів України, наприклад, Польщі, яка використовувала українських мігрантів для покриття дефіциту домашньої прислуги. Така політика утримувала зарплати від стрімкого зростання, забезпечуючи польські компанії дешевшою робочою силою, що збільшувало їхні прибутки. Завдяки цьому компенсаційному механізму як у висококваліфікованих, так і в низькокваліфікованих секторах, країні вдалося забезпечити додаткове зростання на 0,3-0,9% щорічно.

Україна також має проблему з фінансовим капіталом. Протягом багатьох років невеликий розмір економіки диктував умови для українських компаній: багато з них орієнтувалися на зовнішні ринки, тоді як держава зосереджувалася насамперед на прямих іноземних інвестиціях (ПІІ). Доступ до кредитів залишається низьким, а українські компанії сприймаються іноземними кредитними ринками як надто ризиковані.

Якщо Україна матиме доступ лише до внутрішнього капіталу, як це було у попередні роки, відновлення зруйнованих війною об'єктів відбуватиметься повільно. Країна також навряд чи досягне рівня ділової активності, необхідного для досягнення бажаних темпів зростання.

У нинішній ситуації Україна ризикує опинитися в «сірій зоні» світової економіки. У гіршому випадку економіка може залишитися зі зруйнованою інфраструктурою, значними соціальними проблемами та похмурими перспективами після завершення конфлікту. Тінь війни, в свою чергу, може стати бар'єром для інвесторів через потенційний ризик нової агресії.

Для подолання цих ризиків, а також прямих економічних наслідків війни, Україні необхідно використовувати наявні можливості. Поточні оцінки прямих і непрямих втрат України від російської агресії становлять від \$564 млрд до \$600 млрд [50].

Станом на грудень 2022 року загальна сума задокументованих збитків, завданих інфраструктурі України, оцінювалася в \$137,8 млрд (за відновною вартістю) [49]. Це жахливі цифри, але вони дають певну надію на швидкий розвиток економіки країни.

Відбудова може означати модернізацію. Більшість великих підприємств чи галузей промисловості України, які так чи інакше постраждали від агресії, поступово стали неконкурентоспроможними через застарілі технології, високу енергоємність та брак коштів на їхній розвиток.

Звідси економічне відновлення, за умови, що воно базуватиметься на підході «відбудувати краще, ніж було», може прискорити модернізацію України – процес, який багато інших країн проходять вже не один рік.

Наприклад, українська металургійна промисловість сильно постраждала. Це включає втрату двох найбільших заводів у Маріуполі: «Азовсталь» та ММК ім. Ілліча, але ці підприємства і без того значно відставали від своїх європейських колег. За попередніми оцінками, впровадження «найкращих доступних технологій» у цій галузі, необхідних для адаптації до європейського ринку та світових екологічних стандартів, вимагатиме від українських компаній інвестицій у розмірі 6,6 мільярда доларів.

За інших рівних умов, українській промисловості знадобиться 30 років, щоб перейти на технології, які існують в ЄС вже 15 років. Відбудова

металургійної промисловості після війни може дати шанс прискорити це наздоганяння [19].

Ця закономірність стосується не лише металургії. Загалом, модернізація України не лише відновить підприємства відповідно до сучасних потреб, що зробить їх більш конкурентоспроможними на зовнішніх ринках, але й може запустити процес реіндустріалізації України з акцентом на зростанні продуктивності праці. Останній фактор, серед іншого, стане вирішенням проблеми людських ресурсів.

Наразі кілька країн розглядають можливість використання заморожених російських активів для покриття збитків від агресії. Серед них – ЄС, який заморозив понад 300 мільярдів доларів активів, що належать Центральному банку Росії, і ще 30 мільярдів доларів, пов'язаних з олігархами, тісно пов'язаними з Владіміром Путіним [8, с. 182].

Спільний механізм, який би гарантував ефективне використання цих коштів, не лише компенсував би втрати України, але й допоміг би реструктуризувати українську економіку після війни.

Після війни Україна має шанс вирішити деякі системні проблеми, які зберігалися протягом 31 року незалежності. Якщо вона зможе це зробити, то вийде з війни не лише сильнішою з точки зору безпеки, але й більш стійкою та економічно розвиненою. Щоб скористатися цим шансом, українські політики повинні вже зараз працювати над створенням передумов для відновлення.

Перш за все, вони повинні підготувати нову інституційну базу. Україна може спиратися на існуючі успіхи, зокрема, на швидку та ефективну цифровізацію країни. Це зробило бюрократію більш ефективною, а ведення бізнесу – простішим. Цифрові рішення також значно знижують рівень корупції, яка завжди вважалася головною проблемою.

По-друге, Україна повинна зосередитися на підвищенні продуктивності та модернізації виробництва як ключовому факторі економічного відновлення.

Це не лише вирішить проблему дефіциту робочої сили, але й сприятиме більшій інтеграції України у світову економічну спільноту.

Економічний фактор є ваговою складовою розвитку країни, її позиціонування на міжнародній арені та стає одним з індикаторів могутності держави. Україна не є винятком, перебуваючи під впливом сучасних світових процесів, таких як економічна глобалізація, як і всі інші країни світу. Тому питання ефективності використання такого інструменту як економічна дипломатія в реалізації зовнішньої політики для нашої країни є актуальним і своєчасним. Варто зазначити, що зміст і форми економічної дипломатії відрізняються залежно від кількох аспектів, по-перше, від рівня економічного розвитку держави, яка її реалізує, а по-друге, від розвитку держави, яка стає об'єктом такого впливу. Тому для України важливо виробити відповідні методи та підходи, які можуть бути використані співробітниками українських посольств для реалізації економічної політики країни на регіональному та глобальному рівнях міжнародних економічних відносин.

Важливо не лише укріплювати наявні позиції на міжнародній арені, а й освоювати нові. Питання про рівень ефективності української економічної дипломатії та форми її реалізації, зокрема в регіоні Латинської Америки, постає з огляду на важливість та привабливість цього регіону для України та її зовнішньоекономічної діяльності. Вагомим чинником розвитку співробітництва між Україною та країнами Латинської Америки є наявність великої української діаспори в деяких з них. У свою чергу, на дипломатичному рівні система дипломатичних представництв України, насамперед посольств і консульств, у цьому регіоні є недостатньо розвиненою, що є одним із чинників низького рівня економічного співробітництва між країнами регіону та Україною. На нашу думку, економічний напрям роботи дипломатичної служби України в регіоні Латинської Америки є неефективним, оскільки, окрім низьких показників двосторонньої торгівлі, ми також помітили, що країни Латинської Америки не залучені до узгодженої зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, на підтримку антиросійських санкцій, через анексію

Криму, війну на Сході України з 2014 року. Наприклад, жодна з латиноамериканських країн не підтримала санкції проти Російської Федерації (за винятком залежної від Франції території – Гайани). Слід зазначити, що Україна не розвиває механізми економічної дипломатії в латиноамериканському регіоні і, як наслідок, потенціал двосторонніх економічних відносин з країнами регіону не використовується на повну силу [25, с. 12].

Незважаючи на те, що колись економічні контакти слугували встановленню політичних і дипломатичних відносин, сьогодні ця тенденція потребує коригування. Зауважимо, що чим далі (географічно) знаходиться країна, тим менше ви про неї знаєте, тим менше ви щось купуєте з цієї країни. Тому для України важливо більше розповідати про себе, створювати позитивний імідж, пропонувати свої товари, послуги, співпрацю, щоб покращити стан торговельно-економічних відносин з будь-якою країною, територія якої знаходиться настільки далеко, що це стало перешкодою для налагодження більш тісних відносин з цією країною. Варто наголосити на такій тенденції – вищий рівень відносин між Україною та Латинською Америкою існує з країнами, де є велика українська діаспора (зокрема, в Бразилії та Аргентині), оскільки вони більше знають про Україну, мають різні культурні та мистецькі центри тощо, встановили дипломатичні відносини.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

1. Дипломатія – це мистецтво і практика ведення переговорів між представниками держав або іншими міжнародними акторами, як правило, мирними засобами. Протягом століть вона була важливим інструментом для вирішення конфліктів, сприяння співпраці та просування міжнародних інтересів. Сучасна дипломатія розвивалася у відповідь на мінливі глобальні обставини, і сьогодні вона характеризується як теорією, так і практикою.

У наш час теорія дипломатії розвинулася і охоплює широке коло питань, включаючи економічні відносини, права людини, зміну клімату та безпеку. Дипломати використовують у своїй роботі різні теоретичні підходи, в тому числі реалізм, лібералізм, конструктивізм і критичну теорію. Реалізм наголошує на важливості сили та безпеки, тоді як лібералізм - на співпраці та міжнародних інституціях. Конструктивізм підкреслює важливість ідей і норм, а критична теорія зосереджується на ролі влади та ідеології у формуванні міжнародних відносин.

Сучасна дипломатія здійснюється через різноманітні канали, включаючи двосторонні та багатосторонні переговори, зустрічі на вищому рівні та міжнародні організації, такі як Організація Об'єднаних Націй. Дипломати використовують цілий ряд інструментів для досягнення своїх цілей, включаючи культурну дипломатію, публічну дипломатію, економічну дипломатію та наукову дипломатію.

2. Економічна дипломатія – це політична та економічна категорія, яка передбачає використання дипломатичних інструментів і стратегій для просування економічних інтересів країни та сприяння економічному зростанню. Це форма дипломатії, яка фокусується на переговорах і реалізації політики та угод, пов'язаних з торгівлею, інвестиціями, фінансами та економічним розвитком.

Економічна дипломатія є важливою складовою зовнішньої політики і має на меті сприяти економічному співробітництву та інтеграції між країнами.

Вона передбачає налагодження відносин з іншими країнами та міжнародними організаціями з метою розширення торговельних та інвестиційних можливостей, просування економічної політики, яка приносить користь країні перебування, а також підтримки економічного зростання та розвитку. Економічна дипломатія може включати низку заходів, зокрема торговельні переговори, сприяння інвестиціям, збір економічної інформації та координацію економічної політики.

3. Вивчення світового досвіду організації зовнішньоекономічної дипломатії може дати цінне розуміння стратегій, структур та практик, які країни та міжнародні організації використовують для просування своїх економічних інтересів та сприяння економічному зростанню.

Економічна дипломатія включає в себе цілу низку засобів та інструментів, зокрема торговельні переговори, сприяння інвестиціям, збір економічної інформації та координацію економічної політики. Використання цих інструментів може варіюватися залежно від конкретних цілей і пріоритетів країни чи організації.

Ефективна економічна дипломатія часто вимагає координації та співпраці між різними державними установами, суб'єктами приватного сектору та організаціями громадянського суспільства. Країни можуть співпрацювати в рамках двосторонніх або багатосторонніх угод, а міжнародні організації можуть надавати платформи для співпраці та координації. Ефективність зусиль економічної дипломатії слід регулярно оцінювати та адаптувати відповідно до мінливих економічних і політичних обставин. Країнам та організаціям може знадобитися скоригувати свої стратегії та інструменти відповідно до нових викликів, можливостей, що з'являються, або зміни пріоритетів.

4. Економічна дипломатія в умовах глобалізації характеризується кількома унікальними особливостями та викликами. Глобалізація посилила економічну взаємозалежність між країнами, зробивши економічну дипломатію більш складним і взаємопов'язаним процесом. Економічна

політика та рішення, прийняті в одній країні, можуть мати значний вплив на інші країни, що вимагає більшої координації та співпраці між країнами.

Глобалізація ринків також посилила конкуренцію між країнами, створюючи тиск для сприяння економічному зростанню та залучення іноземних інвестицій. Економічна дипломатія відіграє вирішальну роль у допомозі країнам конкурувати на світовому ринку, просуваючи експорт, залучаючи іноземні інвестиції та розвиваючи економічне партнерство.

Зростання глобалізації призвело до появи багатосторонніх інституцій та угод, які регулюють міжнародні економічні відносини. Економічна дипломатія часто включає в себе переговори та імплементацію цих угод, які можуть бути складними і вимагати значної координації між країнами.

5. Зовнішньоекономічна дипломатія стикається з кількома новими викликами у швидкозмінному глобальному економічному ландшафті. Зростання геополітичної напруженості між країнами, особливо між такими великими державами, як США та Китай, створює виклики для економічної дипломатії. Зростання протекціонізму та торговельних бар'єрів створює виклики для країн, які прагнуть сприяти відкритому та інклюзивному економічному зростанню. Країни можуть зіткнутися з тиском щодо захисту вітчизняної промисловості або відплати за передбачувані торговельні зловживання, що ускладнює ведення переговорів та імплементацію торговельних угод. Зростаюче значення цифрових технологій та цифрової економіки створює нові виклики для економічної дипломатії. Країнам може знадобитися розробка нових політик і угод для регулювання цифрової торгівлі та захисту прав інтелектуальної власності, а також сприяння інноваціям і технологічному розвитку.

6. Економічна дипломатія України може відігравати значну роль у просуванні національних інтересів країни шляхом сприяння економічному зростанню, залученню іноземних інвестицій та розширенню економічного партнерства України з іншими країнами, що є особливо актуально у повоєнній відбудові. Економічна дипломатія може допомогти просувати Україну як

привабливу країну для іноземних інвестицій, підкреслюючи сильні сторони країни, такі як висококваліфікована робоча сила, природні ресурси та стратегічне розташування. Україна може використовувати економічну дипломатію для розвитку міцніших економічних партнерств з іншими країнами, зокрема, з країнами Європейського Союзу та іншими сусідніми державами. Шляхом переговорів та імплементації торговельних угод та інвестиційних договорів Україна може розширити свої експортні ринки та сприяти економічному зростанню.

Економічна дипломатія може допомогти Україні просувати економічні реформи, забезпечуючи міжнародну підтримку її зусиль з реформування та висвітлюючи переваги цих реформ для інвесторів і торговельних партнерів. Взаємодіючи з міжнародними організаціями та іноземними урядами, Україна може отримати доступ до технічної допомоги, фінансової підтримки та експертних знань, які допоможуть впроваджувати економічні реформи.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агафонова М. Діджиталізація – каталізатор ендогенного зростання економіки України. *Наукові інновації та передові технології*. 2021. № 1 (1). С. 71–91.
2. Безверха І. А. Типізація комерційної дипломатії. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 18. С. 35–40.
3. Ботельйо Х., Міетуле І. Стратегія економічної дипломатії для відновлення після сповільнення глобалізації («словбалізації»). *Журнал європейської економіки*. 2021. Том 20. №2. С.256–270.
4. Бохан А. В. Екологічна дипломатія в інтерактивній модальності глобалізації: *монографія*. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 465 с.
5. Бохан А. В. Комерційна дипломатія в глобалізаційних трендах. *Економічний простір*. 2022. № 179. С. 19–24.
6. Братко І.В. Економічна дипломатія в умовах глобалізації: загрози та виклики. *Україна, Болгарія, ЄС: економічні, технічні та соціальні тенденції розвитку: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Бургас, Болгарія, 27 червня - 3 липня 2022 р.)* Бургас: Авангард Прима, 2022. С.140–142.
7. Гладій І. Особливості та динаміка розвитку регіональних торгових угод на початку ХХІ століття. *Журнал європейської економіки*. 2005. Т. 4, № 4. С. 397–414.
8. Горбачук О. І. Економічна дипломатія як складова національної та міжнародної економічної безпеки в сучасній світовій економічній думці. *Вчені записки університету «КРОК». Серія : Економіка*. 2022. Вип. 34. С. 179–187.
9. Грущинська Н. М. Економічна дипломатія в сучасних гео економічних процесах формування світового порядку. *Академічний огляд*. 2022. № 2. С. 110–116.

10. Грущинська Н. М. Економічна дипломатія як потужний інструмент подолання конфліктогенності країн. *Економічний нобелівський вісник*. 2016. № 1. С. 85–90.
11. Гуменюк Б. Дипломатія доби глобалізації: нові виклики та завдання. *Світогляд*. 2019. № 1 (15). С. 23–33.
12. Гуцал С.А. Публічна дипломатія як сучасний пріоритет зовнішньої політики держави. *Стратегічні пріоритети*. 2020. № 4. С. 106–113.
13. Донець О. В. Інновації: теоретичне визначення та економічна сутність. *Наукові праці Південного філіалу Національного університету біоресурсів і природокористування України «Кримський агротехнологічний університет»*. 2020. Вип. 132. С. 70–77.
14. Коротков Д. Міжнародні організації: характер впливу на сучасні міжнародні відносини. *Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії*. 2022. № 3 (14). С. 18–30.
15. Кулішов В. В. Особливості світової глобалізації в сучасних умовах. Держава та регіони. *Економіка та підприємництво*. 2019. № 2 (72). С. 21–24.
16. Лазаренко І. Роль міжнародних економічних організацій в регулюванні міжнародних відносин. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2018. Вип. 74. Ч. 2. С. 94–95.
17. Лікарчук Д. Роль міжнародних організацій у врегулюванні зовнішньополітичних конфліктів. *Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти*. 2020. № 5. С. 35–44.
18. Мамалига О. О. Вплив економічної дипломатії на діяльність суб'єктів міжнародного бізнесу: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.02; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Київ, 2017. 20 с.
19. Онешко С., Башлай С., Короленко О. Особливості збереження та підтримання економічного потенціалу України в умовах війни. *Economy and Society*. 2022. № 40. URL: <https://cutt.ly/w5eoWqn>.

20. Павлюх М. В., Кушней С. Р. Публічна дипломатія як тренд у сучасних політичних відносинах: процеси трансформації. *Політичне життя*. 2022. №4. С.122–127.
21. Пухальська Я. П. Економічна дипломатія в умовах глобалізації. *Економічний простір*. 2014. № 87. С. 24–32.
22. Савон К. В. Вплив політики «м'якої сили» на імідж держави. *Актуальні проблеми політики*. 2021. № 66. С. 112–117.
23. Татаренко Н. О. Економічна дипломатія: світовий досвід та українські здобутки (політико-економічний аспект). *Науковий вісник Дипломатичної академії України. Серія «Політичні науки»*. 2022. Вип. 22. Ч. 2. С. 4–9.
24. Торгова політика та комерційна дипломатія / Т. В. Андросова, Т. В. Шталь, О. І. Печенка та ін. Харків: Вид-во «Форт», 2015. 137 с.
25. Федорова Г. Роль дипломатії під час воєнного стану. *Grani*. 2022. Т. 25. № 5. С. 10–17.
26. Федотова Ю. В. Економічна дипломатія у системі сучасних міжнародних відносин. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2019. №3. С. 16–19.
27. Фліссак К. Економічна дипломатія у протистоянні викликам національним інтересам України. *Журнал європейської економіки*. 2020. Т.19, № 2. С. 410–412.
28. Ходико В. І. Економічна дипломатія як чинник підвищення національної конкурентоспроможності : master's thesis. 2021. 72 с.
29. Ціватий В. Г. Дипломатія і підготовка дипломата ХХІ століття: традиції, інновації, моделі. *Науковий вісник Дипломатичної академії України*. 2014. Вип. 10, ч.1. С. 11–31.
30. Чернишова Л.О. Сучасна модель дипломатії: передумови та особливості формування. *Європейська дипломатія у ХХІ столітті: збірник тез наукових доповідей на II Науково-практичному круглому столі* (м. Харків, 10 грудня 2019 року). Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2020. С.115–118.

31. Чугаєнко Ю. О. Економічна дипломатія в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю держави. *Актуальні проблеми економіки*. 2018. № 3. С. 59–69.
32. Шаповалова О. І. Структурна роль міжнародних інститутів у системі міжнародних відносин. *Науковий вісник Дипломатичної академії України*. 2010. Вип. 16. С. 212–218.
33. Шаров О. М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи: *монографія*. Київ: НІСД, 2019. 560 с.
34. Шостак Л. Б. Економічна дипломатія як державний інструмент захисту національних інтересів у сфері зовнішньоторговельних відносин. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 6. С. 26–34.
35. Chatterjee C. Economic Diplomacy and Commercial Diplomacy. *Economic Diplomacy and Foreign Policy-making*. Cham, 2020. P. 67–72.
36. Eckes A. E. Economic Diplomacy. *Diplomatic History*. 2018. Vol. 22. № 1. P. 131–136.
37. Evans G., Newnham, J. The Penguin Dictionary of International Relations. London: Penguin Books, 1998. P. 130.
38. Hocking B. The End(s) of Diplomacy. *International Journal*. 2018. № 53/1. P. 170.
39. Langhorne R. On Diplomacy. *Political Studies Review*. 2018. №6/1. P. 55.
40. Nanyonga S. How Globalization has Changed Diplomacy. *SSRN Electronic Journal*. 2019. P.146–152.
41. Open Situation Room in Geneva. *Global Diplomacy Lab*. URL: <https://cutt.ly/34YDTwz>.
42. Picco A. A New International System? *Whitehead Journal of Diplomacy and International Relations*. 2015. № 4/2. P. 32.
43. Ponsati C. Economic Diplomacy. *Journal of Public Economic Theory*. 2014. Vol. 6. № 5. P. 675–691.

44. Richard Gowan on Ukraine and How Russia's War Reverberates at the United Nations. *Crisis Group*. 2022. URL: <https://cutt.ly/L4YNrDj>.
45. Sharp P. Diplomatic theory of international relations. Cambridge: Cambridge University Press, 2009. 134 p.
46. Skoryk V.V. Economic diplomacy as an instrument of the country's foreign economic policy. Суми: СумДУ, 2019. 43 с.
47. Steiner B.H. Diplomacy and International Theory. *Review of International Studies*. 2014. №30/4. P. 493.
48. Steininger K. Foreign Trade and Spatial Preferences. *International Trade and Transport*. 2021. P. 75–109.
49. The total amount of damage caused to Ukraine's infrastructure due to the war has increased to almost \$138 billion. *Kyiv School of Economics*. URL: <https://cutt.ly/f76Gtxz>.
50. Ukraine Datasets. *International Monetary Fund*. URL: <https://cutt.ly/R76DVqu>.
51. Yatsenko O. Economic diplomacy in the formation and development of a national brand. *Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University*. 2020. Vol. 3–4. № 276-277. P. 14–30.