КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ІНСТИТУТ ДЕРЖАВИ І ПРАВА ім. В. М. КОРЕЦЬКОГО

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ДЕРУНЕЦЬ НАТАЛІЯ ОЛЕКСАНДРІВНА

УДК 341.781.5; 341:33

ДИСЕРТАЦІЯ
СТАТУС ТОРГОВЕЛЬНИХ ПРЕДСТАВНИЦТВ ТА МІСІЙ У МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ (ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ПИТАННЯ)

12.00.11 – міжнародне право

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело _____ Н.О. Дерунець

Науковий керівник: **МАЦКО Анатолій Степанович**, кандидат юридичних наук, доцент

Київ – 2019

АНОТАЦІЯ

Дерунець Н. О. Статус торговельних представництв та місій у міжнародному праві (організаційно-правові питання). – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук за спеціальністю 12.00.11 – «Міжнародне право». Київський національний торговельно-економічний університет Міністерства освіти і науки України; Інститут держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, Київ, 2019.

Дисертація присвячена теоретичним та практичним аспектам становлення та розвитку правового статусу торговельних представництв і місій у міжнародному праві. Виокремлено античний, середньовічний, новітній та сучасний періоди торговельної політики держав, яка з другої половини XIX ст. почала здійснюватися уповноваженими органами зовнішніх зносин з відповідним статусом у міжнародному праві.

В античні часи міжнародні відносини були переважно двосторонніми, регулювались звичаєм, що уособлював сталість правил ведення торгівлі, обміну товарами та гарантував певну стабільність. Визначено, що у епоху Середньовіччя формуються міжнародні торговельні шляхи (шовковий, соляний), які сприяють встановленню культурних та дипломатичних зв'язків. У цей період значно збільшується кількість міжнародних договорів, які регламентують ведення вільної торгівлі, розв'язання спорів, функції торговельних представників, привілеї, правовий статус іноземних купців та їх майна. Особливою формою торговельного представництва став Ганзейський союз, утворений у середині XII ст.

На Віденському конгресі 1815 р. було напрацьовано ключові принципи, які згодом стали основою дипломатичної служби всього світу: положення про функції та ранги, повноваження послів. У новітній період дипломатія безпосередньо почала займатись економічними питаннями, адже при зовнішньополітичних відомствах окремих держав починають створюватись

спеціальні департаменти, відповідальні за ведення комерційної дипломатії (у Сардинії у 1850 р., у Великобританії – у 1856 р.).

Після завершення Другої світової було засновано Організацію Об'єднаних Націй та інші міжнародні економічні організації, проведено процес кодифікації та укладено нові міжнародні договори, які безпосередньо чи опосередковано регулювали питання ведення економічної дипломатії, зокрема це Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969 р., Віденська конвенція про дипломатичні зносини 1961 р., Віденська конвенція про консульські зносини 1963 р., Віденська конвенція про спеціальні місії 1969 р., Віденська конвенція про привілеї та імунітети спеціальних місій та делегацій на міжнародних конференціях 1975 р. Економічні функції дипломатичних представників були чітко закріплені у Віденській конвенції про дипломатичні зносини 1961 р. Зокрема йшлося про захист національних інтересів акредитуючої держави у державі перебування, збір економічної інформації та сприяння розвитку економічних та наукових зв'язків між двома державами, включаючи торгові та інвестиційні питання. Віденська конвенція про спеціальні місії 1969 р. визначає, що спеціальна місія – це тимчасова місія, що за своїм характером представляє державу і направляється однією державою в іншу за згодою останньої для розгляду з нею певних питань або для виконання щодо неї певного завдання. Якщо спеціальну місію очолює або бере у ній участь глава держави, глава уряду, міністр закордонних справ чи інша особа високого рангу, то на них поширюються привілеї та імунітети, передбачені міжнародним правом.

Доведено, що перші десятиріччя XXI ст. свідчать про повернення до політики протекціонізму та збільшення кількості двосторонніх угод про вільну торгівлю між державами, які розширили мережу регіональних торговельних угод, таких як Північноамериканська угода про вільну торгівлю 1992 р., Договір про заснування Європейського Союзу 1992 р., Співтовариство розвитку Півдня Африки 1992 р. та Асоціація регіонального

співробітництва Південної Азії 1985 р., які розширили порядок денний і потребу в торговій дипломатії.

Автор наголошує, що в літературі часто зустрічаються такі подібні поняття, як економічна дипломатія та комерційна дипломатія, які слід розрізняти. Економічна дипломатія має більш широкий характер, включаючи торговельну, фінансову, енергетичну дипломатію. Комерційна дипломатія – це діяльність, яку проводять торговельні представники держав із дипломатичним статусом із метою підтримки торгівлі між акредитуючою державою та державою перебування. Торговельні представництва (місії) є зарубіжними органами зовнішніх зносин, які представляють та захищають у державі перебування інтереси своєї держави у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Зазвичай, торговельні представництва є частиною дипломатичного представництва, підпорядковуються главі закордонної дипломатичної установи та/або підзвітні відповідному міністерству (міністерству закордонних справ, міністерству зовнішньої торгівлі, міністерству економіки). Комерційна дипломатія включає два види діяльності: щодо ведення торгової політики (проведення переговорів, торгові консультації та вирішення спорів) та підтримку національних виробників при їх виході на закордонні ринки.

Організація Об’єднаних Націй взяла на себе місію із забезпечення міжнародного миру, безпеки та сталого економічного розвитку. Створення Економічної та Соціальної Ради, Комісії ООН з права міжнародної торгівлі, Конференції ООН з торгівлі та розвитку та напрацювання ними загальних правил ведення торгівлі розпочалось формування нової галузі міжнародного права – міжнародного економічного права.

Охарактеризовано вплив резолюцій Генеральної Асамблеї ООН на правове регулювання торговельних відносин, запропоновано їх класифікацію. Такі резолюції характеризують регулювання економічних відносин з позиції: а) надання певним державам технічної допомоги; б) сприяння міжнародній торгівлі країн, що розвиваються; в) розвитку

міжнародної торгівлі в цілому та торгівлі окремими видами товарів (сировиною); та г) економічного та соціального розвитку держав в процесі здійснення ними міжнародної торгівлі.

Доведено, що універсальні міжнародні договори визначають правовий статус торговельних представництв та їх співробітників, однак в сучасний період, в умовах кризи глобалізму, значну роль в регулюванні міжнародної торгівлі продовжують відігравати двосторонні договори держав.

Автор наголошує, що у другій половині XX ст. міжнародні економічні організації мають значний вплив на регулювання міжнародної торгівлі. Тривалий час провідне місце в міжнародній торгівлі належало ГАТТ/СОТ, що діє на колективній основі, а саме на багатосторонніх переговорах, включаючи прийняття державами-членами узгоджених рішень на основі проведення відповідних раундів. Зокрема, під час переговорів Уругвайського раунду було прийнято Угоду про торговельні аспекти прав інтелектуальності власності (TRIPs) 1995 р.; під час проведення Дохійського раунду СОТ особлива уваги приділялась питанням торгівлі сільськогосподарської продукції, торгівлі послугами та сприянню торгівлі. Відносно новим аспектом стало ведення регуляторної політики, запровадження якої було спричинене заснуванням Світової організації торгівлі у 1995 році. Окрім того, визначено, що міжнародні неурядові організації беруть активну участь у міжнародних економічних відносинах.

Висвітлено міжнародно-правовий досвід запровадження організаційно-правових моделей забезпечення державами зовнішньоекономічної функції. Виокремлено п’ять моделей торговельного представництва. Відповідно до першої моделі зовнішньоекономічні питання відносяться до компетенції міністерства закордонних справ і міністерства торгівлі, однак керівна роль належить міністерству торгівлі (Китай, США, Франція). Відповідно до другої моделі є співробітництво між міністерством закордонних справ та міністерством торгівлі або створено об’єднане міністерство, при цьому відповідальним є міністерство закордонних справ (Австралія, Канада, Данія).

Третій підхід – це створення окремого спеціалізованого органу, відповідального в цілому за зовнішню торгівлю та політику, який складається з професійних дипломатів акредитуючої держави та працівників з держави цільового ринку (Великобританія). Відповідно до четвертої моделі ведення економічної дипломатії є прерогативою виключно Міністерства закордонних справ, яка є притаманною для великих та середніх країн, що розвиваються. П'ята модель ведення економічної дипломатії базується на публічно-приватному партнерстві, яке не підпорядковується дипломатичним представництвам та функціонує самостійно (Японія, Німеччина, Південна Корея).

У травні 2010 р. торговельні місії України були передані в оперативне підпорядкування від Міністерства економіки до Міністерства закордонних справ і в результаті – ліквідовані, а замість них були утворені відділи з економічних питань у складі дипломатичних представництв України за кордоном. Запропоновано реформування інституційного та нормативного механізмів торговельного представництва України, що може сприяти ефективному розвитку її економіки та виходу українських товарів на зовнішні ринки в умовах кризи глобалізму в міжнародних економічних відносинах.

Ключові слова: міжнародне право, міжнародне економічне право, дипломатичне право, дипломатичне представництво, торговельне представництво, торговельна місія, міжнародно-правове регулювання торговельних відносин, міжнародні економічні організації.

SUMMARY

Derunets N. O. The status of trade offices and missions in international law (legal and institutional issues). – Qualifying scientific work as the manuscript.

Thesis for a scientific degree of a Candidate of Law in specialty 12.00.11 – «International Law». Kyiv National University of Trade and Economics of the

Ministry of Education and Science of Ukraine; V. M. Koretsky Institute of State and Law of the National Ukrainian Academy of Sciences, Kyiv, 2019.

The thesis is devoted to the theoretical and practical aspects of the formation and development of the legal status of trade offices and missions in international law. There are distinguished the ancient, medieval, modern and contemporary periods of the state trade policy, carried out by the authorized bodies of foreign relations with the corresponding status in international law from the second half of the XIX century.

In ancient times, international relations were predominantly bilateral, regulated by custom, which embodied the constancy of rules of trade, exchange of goods and guaranteed certain stability. It was determined that in the Middle Ages, international trade routes (silk, salt) were formed, promoted the establishment of cultural and diplomatic ties. During this period, the number of international treaties regulating free trade, resolving disputes, functions of trade representatives, privileges, legal status of foreign merchants and their property significantly increased. A special form of trade office was the Hanseatic League, formed in the middle of the XII century.

At the Vienna Congress of 1815, key principles emerged, which subsequently became the basis of the diplomatic service of the world: provisions on functions and ranks, authority of the ambassadors. In the recent period, diplomacy began to deal directly with economic issues, since foreign affairs departments of states have created the special departments responsible for conducting commercial diplomacy (in Sardinia in 1850, in the United Kingdom in 1856).

After the Second World War, the United Nations and other international economic organizations were established, the codification process was concluded and new international treaties were signed that directly or indirectly regulated the issues of conducting economic diplomacy, in particular, the Vienna Convention on the Law of Treaties of 1969, the Vienna Convention the 1961 diplomatic relations, the Vienna Convention on Consular Relations 1963, the Vienna Convention on

Special Missions, 1969, the Vienna Convention on Privileges and Immunities and special missions and delegations at international conferences of 1975. The economic functions of diplomatic representatives were clearly set forth in the 1961 Vienna Convention on Diplomatic Relations. In particular, it included the protection of the national interests of the accrediting State in the receiving state, the collection of economic information and the promotion of economic and scientific knowledge, between the two countries, including trade and investment issues. The Vienna Convention on Special Missions, 1969, specifies that a special mission is an interim mission, which in its nature represents the state and is sent by one state to another with the consent of the latter for consideration of certain issues with it or for the performance of a specific task in relation to it. If the head of state, the head of government, the minister of foreign affairs or other high rank is involved in the special mission, they protected by the privileges and immunities provided for by international law.

It is proved that the first decades of the XXI century evidences a return to protectionist policies and an increase in the number of bilateral free trade agreements between States that have expanded the network of regional trade agreements such as the North American Free Trade Agreement of 1992, the Treaty Establishing the European Union in 1992, the South African Development Community in 1992 and the South Asian Association for Regional Cooperation in 1985, which expanded the agenda and the need for trade diplomacy.

The author emphasizes that in the literature there are often used similar concepts such as economic diplomacy and commercial diplomacy, which should be distinguished. Economic diplomacy is wider, including trade, finance, and energy diplomacy. Commercial diplomacy is an activity carried out by trade representatives of States with diplomatic status in order to support trade between the accrediting state and the host state. Trade missions (offices) are foreign bodies of foreign affairs representing and protecting the interests of their state in the sphere of foreign economic activity in the receiving state. Typically, trade representative offices are part of a diplomatic mission, and trade representative is

controlled by the head of a diplomatic mission or by the relevant ministry (Ministry of Foreign Affairs, Ministry of Foreign Trade, and Ministry of Economy). Commercial diplomacy includes two types of activities: trade policy (negotiation, trade consultations and dispute resolution), and support for national producers when they enter the foreign markets.

The United Nations has assumed a mission to ensure international peace, security and sustainable economic development. Creation of the Economic and Social Council, the UN Commission on International Trade Law, the UN Conference on Trade and Development and the development of their general rules of trade began the formation of a new field of international law – international economic law.

The influence of the UN General Assembly resolutions on the legal regulation of trade relations is described, and their classification is proposed. Such resolutions characterize the regulation of economic relations from the point of view: a) providing technical assistance to certain states; b) promotion of international trade of developing countries; c) the development of international trade in general and trade in certain types of goods (raw materials); and (d) the economic and social development of States in the process of their international trade.

It is proved that universal international treaties define the legal status of trade missions and their employees, but in the modern period, in the context of the crisis of globalization, bilateral treaties of states continue to play a significant role in regulating international trade.

The author emphasizes that in the second half of the XX century international economic organizations have a significant influence on the regulation of international trade. For a long time, the leading role in international trade belong to the GATT/WTO, namely multilateral negotiations, including the adoption by Member States of agreed decisions on the basis of the respective rounds. In particular, during the Uruguay Round negotiations, the Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs) 1995 Agreement were adopted; during the

Doha Round of the WTO, particular attention was paid to the issue of trade in agricultural products, trade in services and trade facilitation. A relatively new aspect was regulatory policy, the introduction of which was triggered by the foundation of the World Trade Organization in 1995. In addition, it has been determined that international non-governmental organizations take an active part in current international economic relations.

The international legal experience of implementation of organizational and legal models for providing foreign economic functions by states is also covered. There are five models of trade representatives. According to the first model, foreign economic issues fall within the competence of the Ministry of Foreign Affairs and the Ministry of Commerce, but the Ministry of Commerce has a leading role (China, the USA, and France). According to the second model, there is cooperation between the Ministry of Foreign Affairs and the Ministry of Commerce, or a joint ministry is created, but the Ministry of Foreign Affairs is responsible (Australia, Canada, and Denmark). The third model is the creation of a separate specialized body responsible for foreign trade and politics generally consisting of professional diplomats from the accrediting state and workers from the target market state (the UK). According to the fourth model of economic diplomacy, it is the exclusive prerogative of the Ministry of Foreign Affairs, which is inherent in large and medium-sized developing countries. The fifth model for conducting economic diplomacy is based on a public-private partnership that is not subject to diplomatic missions and operates independently (Japan, Germany, and South Korea).

In May 2010, Ukraine's trade missions were transferred to the operational subordination from the Ministry of Economy to the Ministry of Foreign Affairs, and as a result were liquidated, and instead, economic departments were formed within the diplomatic missions of Ukraine abroad. The reform of the institutional and normative mechanisms of the trade representation of Ukraine, which can contribute to the effective development of its economy and the access of Ukrainian

goods to foreign markets in the context of the globalization crisis in international economic relations, is proposed.

Key words: international law, international economic law, diplomatic law, diplomatic mission, trade office, trade mission, the international legal regulation of trade relations, international economic organizations.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Дерунець Н. О. Досвід економічно розвинених країн із реалізації зовнішньої торговельної політики: інституційно-правовий механізм. *Український часопис міжнародного права*. 2016. № 1. С. 95–100

2. Дерунець Н. О. Розвиток правових статусів торговельного представництва та торговельно-економічної місії. *Український часопис міжнародного права*. 2017. № 1. С. 119–123

3. Дерунець Н. О. Історичні аспекти міжнародно-правового регулювання торговельних представництв. *Порівняльно-аналітичне право*. 2017. № 6. С. 399–402. URL: http://www.pap.in.ua/6_2017/120.pdf

4. Дерунець Н. О. Форми діяльності торговельних представництв держави. *Актуальні проблеми держави і права*. 2018. № 80. С. 98–102

5. Derunets N. Treaty regulation of the trade missions and economic diplomacy. *Legea si viata*. 2018. № 4. P. 33–36

6. Дерунець Н. О. Impact of resolutions of the UN General Assembly on international legal regulation of trade relations. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2018. № 4 (99). С. 50–58

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

7. Дерунець Н. О. Торговельні представництва: міжнародний досвід. *Проблеми модернізації економіки України в контексті Угоди про*

асоціацію з ЄС та їх вирішення (економічний, правовий і фінансовий аспекти): зб. матеріалів XV Міжнар. наук.-практ. конф. молодих науковців (м. Київ, 16 квіт. 2015 р.). Київ: УДУФМТ, 2015. С. 239–241.

8. Дерунець Н. О. Торговельні представництва у дипломатичній практиці. *Зовнішня політика і дипломатія: український і світовий досвід*: зб. тез доповідей (м. Київ, 23 груд. 2015 р.). Київ: ДАУ при МЗС України, 2015. С. 64–66.

9. Дерунець Н. О. Функції та завдання при веденні економічної дипломатії: загальний огляд. *Україна у світі, світ про Україну*: зб. тез доповідей (м. Київ, 25 берез. 2016 р.). Київ: ДАУ при МЗС України, 2016. С. 64–67.

10. Дерунець Н. О. Торговельно-політична функція торговельного представництва. *Виклики глобалізації XXI ст. та стратегія соціально-економічного відродження України*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 24 трав. 2016 р.). Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. С. 159–160.

11. Дерунець Н. О. Привілеї та імунітети як основа захисту прав дипломатичного персоналу. *Міжнародне право на службі держави, суспільства, людини*: матеріали наук.-практ. конф. (м. Київ, 08 груд. 2016 р.). Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. С. 97–99.

12. Дерунець Н. О. Поняття торговельного представництва та торговельно-економічної місії. *Міжнародне право: виклики сьогодення*: матеріали міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Київ, 20 груд. 2016 р.) Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. С. 48–51.

13. Дерунець Н. О. Організаційні моделі представництва та захисту економічних інтересів держави за кордоном. *Сучасні правові системи світу в умовах глобалізації: реалії та перспективи*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 09–10 берез. 2018 р.). Київ: ЦПНД, 2018. С. 98–101.

14. Derunets N. O. The role of international organizations in international legal regulation of international trade relations. *Eastern European studies: economics, education and law*: Proceedings of the International Scientific

Conference. Volume I, June 7–8, 2018. Burgas: Publishing House FLAT Ltd-Burgas, 2018. P. 206–209.

ЗМІСТ

ВСТУП……..…….....……...…..…… 3

РОЗДІЛ 1. Становлення та розвиток міжнародно-правового регулювання діяльності торговельних представництв і місій
1.1 Характеристика історичних етапів регулювання статусу торговельних представників держав у міжнародному праві…....…..... 14
1.2 Забезпечення функціональної діяльності торговельних представництв та місій у міжнародному праві…….. 29
Висновки до Розділу 1……..... 45

РОЗДІЛ 2. Міжнародно-правова практика діяльності торговельних представництв і місій
2.1 Визначення статусу торговельних представництв і місій в міжнародному договірному праві …….. 49
2.2 Роль міжнародних організацій у міжнародно-правовому регулюванні торговельних відносин ……... 60
2.3 Вплив резолюцій Генеральної Асамблеї ООН на міжнародно-правове регулювання торговельних відносин……...…… 76
2.4 Загальна характеристика правил торгівлі в міжнародних економічних організаціях…… 82
Висновки до Розділу 2…….…… 104

РОЗДІЛ 3. Організаційно-правові моделі здійснення державами зовнішньоекономічної функції торговельними представництвами
3.1. Класифікація видів та визначення форм діяльності торговельних представництв держав…….…… 107
3.2. Становлення та розвиток статусу торговельних представництв у внутрішньому праві України…….…….. 154
Висновки до Розділу 3……. 165

ВИСНОВКИ…….…… 170

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ…… 177

ДОДАТКИ……...……. 202

ВСТУП

Обґрунтування вибору теми дослідження. Вся всесвітня історія пов'язана з міжнародною торгівлею, яка, з одного боку, була рушійною силою прогресу та процвітання народів, що сприяло створенню величезних цивілізацій, зокрема, таких як єгипетська та греко-римська цивілізації, так само як і найбільш відома нам західна цивілізація, що збереглася до цього часу, а, з іншого боку, нерідко, особливо в переломні моменти історії, вона ставала головним чинником загострення їх суперництва та війн. Дві світові війни, що відбулися в першій половині XX ст., свідчать про небезпеку, яку може нести народам порушення правил міжнародної торгівлі, зумовлене втратою контролю за цим процесом з боку міжнародного співтовариства. Тим більш, що сучасний стан міжнародних відносин відзначається посиленням в них хаосу, і це веде до падіння ролі міжнародного права та розмивання міжнародного правопорядку як такого, що загрожує народам новою вселенською катастрофою. В цих умовах найбільше значення має контроль міжнародного співтовариства за дотриманням державами своїх зобов'язань, в першу чергу основ міжнародного права, встановлених в Статуті ООН, на яких базується сучасна міжнародна торгівля.

Після Другої світової війни і створення Організації Об'єднаних Націй розвиток міжнародної торгівлі відбувся шляхом усунення різноманітних бар'єрів її стримання, що поступово призвело до небачених раніше масштабів глобалізації міжнародних економічних відносин на чолі з США та виникнення міжнародного економічного права. Ці відносини, як і їх регулювання в міжнародному праві, тривалий час віддзеркалювали баланс світових сил, в тому числі країн, що розвиваються, які, звільнившись від колоніалізму, добивалися надання їм в цій сфері певних преференцій. Однак, в період XX – на початку XXI століть цей баланс світових сил був

порушений кризою глобалізованих міжнародних відносин, особливо в економічній сфері, і в даний час спостерігається тенденція, в першу чергу з боку США, заміщення вільної торгівлі протекціонізмом з його торговельними війнами. Це ставить держави перед необхідністю вироблення нових підходів до здійснення ними зовнішньоекономічної функції, включаючи діяльність торговельних представництв і місій як її складову.

Торговельні представництва і місії є закордонними органами держав, які на дипломатичному рівні представляють їх інтереси в економічній сфері. В кожній державі організаційно-правова структура торговельного представництва характеризується певною специфікою, що тим або іншим чином впливає на форми здійснення державою економічної політики за кордоном. Тому дослідження організаційно-правового досвіду діяльності торговельних представництв і місій держав з позиції міжнародного права має важливе значення для вироблення державами своєї зовнішньоекономічної політики та ефективного її здійснення.

В Україні центральне місце серед органів виконавчої влади держави, відповідальних за забезпечення зовнішньої політики посідає Міністерство закордонних справ (МЗС України). І саме в його організаційно-правовій структурі тривалий час перебували торговельні представництва, які з часу незалежності України досить ефективно діяли за кордоном, розвиваючи економічні відносини з іншими державами. Однак, у 2010 р. вони були ліквідовані з передачею функції забезпечення економічних інтересів економічним відділам при дипломатичних представництвах. Але досвід цієї реформи свідчить, що вона не стала ефективним інструментом здійснення країною економічної дипломатії. Навпаки, в організаційно-правовому значенні економічна дипломатія в Україні фактично була поставлена на нижчий щабель порівняно з попереднім періодом, що ускладнило здійснення державою зовнішньоекономічної функції, виходячи з необхідності

своєчасного реагування на зміни в економічній політиці держав і корегування у зв'язку з цим власної економічної політики в особі своїх торговельних представництв і місій за кордоном.

У зв'язку з цим в Україні час від часу піднімається питання щодо відновлення торговельних представництв і місій разом із удосконаленням їх правового статусу. МЗС України відстоювало свою компетентність у даній сфері, аргументуючи свою позицію необхідністю більш широкого виходу українських експортерів на зовнішні ринки. Відповідно, у 2013 р. при МЗС України була створена Рада експортерів та інвесторів України, на яку покладено здійснення саме цієї функції. Певним дисонансом цього рішення стало створення у 2016 р. Офісу з просування експорту як консультативно-дорадчого органу при Міністерстві економічного розвитку та торгівлі України. Це призвело до того, що сьогодні в Україні існують два органи з одними цілями та функціями. Такий підхід розпорошує здійснення державою своєї зовнішньоекономічної функції, що має будуватися на єдиній організаційно-правовій основі з наданням відповідного статусу торговельним представництвам.

Теоретична розробка основних положень даної дисертаційної роботи базується, перш за все, на працях представників вітчизняної науки, а саме на працях М.О. Баймуратова, Г.Ю. Бувайлика, О.В. Буткевич, В.А. Вергуна, О.О. Гріненко, Б.І. Гуменюка, І.І. Дахна, В.Н. Денисова, В.І. Євінтова, О.О. Мережка, В.Ф. Опришка, О.П. Сагайдака, К.К. Сандровського, Д.В. Скриньки, Н.О. Татаренко, Л.Д. Тимченка, К.А. Фліссака, В.Г. Ціватого, О.М. Шпакович.

Окремі аспекти статусу торговельних представництв і місій досліджувалися такими зарубіжними науковцями, як А.-К. Амарей, Р. Барстон, Н. Бейн, Г.Р. Берідж, М.М. Богуславський, Г.М. Вельямінов, К. Гамільтон, Г. Дучхарт, Д. Каро, Г. Каррон де ла Карльєр, Г. Кіссінджер,

М. Костецькі, Д. Лі, А. Марсієр, О. Нарай, Е. Поттер, К.С. Рана, В.М. Шумілов, В.Д. Щетінін.

В той же час у вітчизняній науці міжнародного права залишаються ще не достатньо дослідженими організаційно-правові питання статусу торговельних представництв і місій, діяльність яких в сучасну епоху тісно пов’язана з функціонуванням ООН та інших міжнародних організацій, особливо економічного характеру, які значно впливають на регулювання у світі торговельних відносин. Саме це й обумовило висвітлення цих та інших проблем в даному дисертаційному дослідженні. Як свідчить практика, статус торговельних представництв і місій в міжнародному праві визначається також численними чинниками, притаманними тій або іншій державі, що впливає на специфіку її зовнішньоекономічної політики, наочно демонструючи, що належна організаційно-правова структура цих органів ефективно сприяє здійсненню державою цієї політики. Запропоновані в дисертації рекомендації стосуються саме удосконалення організаційно-правової основи діяльності торговельних представництв і місій України.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження виконувалося в межах науково-дослідної роботи кафедри міжнародного публічного права Київського національного торговельно-економічного університету «Міжнародне право в умовах глобалізації» (номер державної реєстрації 0115U006503, довідка №1548/24 від 13.06.2018 р.).

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є багатоаспектний аналіз статусу та функціонування торговельних представництв і місій, в тому числі представництв і місій України, в міжнародному праві та впливу рішень ООН та інших міжнародних організацій на їх організацію та діяльність, виходячи з сучасних умов і тенденцій розвитку міжнародної торгівлі.

Мета дослідження обумовила постановку й вирішення таких наукових завдань:

- проаналізувати характер регулювання прав і обов'язків торговців у стародавні часи;
- розглянути етапи формування і розвитку статусу торговельних представництв і місій у міжнародному праві;
- сформулювати поняття торговельного представництва, що характеризує специфіку його діяльності в міжнародному праві з врахуванням сучасних тенденцій зміни парадигми міжнародних економічних відносин;
- дати аналіз специфіки договірних відносин держав, що стосуються діяльності торговельних представництв і місій;
- показати вплив діяльності ООН та інших міжнародних організацій на розвиток міжнародно-правового регулювання торговельних відносин і статус торговельних представництв і місій;
- показати місце і роль резолюцій Генеральної Асамблеї ООН у міжнародно-правовому регулюванні міжнародної торгівлі;
- проаналізувати значення рішень міжнародних економічних організацій в процесі створення та розвитку міжнародного економічного права та його впливу на організаційно-правову структуру торговельних представництв і місій;
- охарактеризувати види і форми діяльності торговельних представництв в сучасній практиці держав;
- розробити рекомендації щодо вдосконалення статусу торговельних представництв і місій у внутрішньому праві України.

Об'єктом дослідження є міжнародно-правові відносини, пов'язані з реалізацією зовнішньоекономічної функції держави торговельними представництвами і місіями.

Предметом дослідження є комплекс міжнародно-правових норм, що регулює діяльність торговельних представництв і місій та визначає їх статус з точки зору міжнародного права та законодавства держав.

Методи дослідження. Методологічний апарат дослідження базується на застосуванні комплексу філософсько-світоглядних, загальнонаукових і спеціально-наукових методів. Статус торговельних представництв і місій держав у міжнародному праві досліджено з урахуванням останніх досягнень міжнародної правової думки, виходячи з дотримання таких підходів, як обґрунтованість, об'єктивність, наступність та узагальненість, що випливають з сучасної теорії і практики міжнародного права та законодавства держав, характеризуючи його специфіку в кожній з них.

Для досягнення поставленої в дисертації мети використовувалися такі наукові методи: *діалектичний* метод в процесі встановлення закономірностей розвитку міжнародних економічних відносин як об'єктивних чинників для створення в ті або інші історичні епохи відповідних форм торговельних представництв і місій (підрозділи 1.2, 2.1); *історичний* метод в процесі визначення етапів функціонального розвитку торговельних представництв і місій з відповідним статусом в міжнародному праві (підрозділи 1.1, 1.2); *функціональний* метод характеризує діяльність механізмів ООН у сфері регулювання міжнародної торгівлі як складової міжнародного економічного права (підрозділи 2.2, 2.3, 2.4); *структурно-функціональний* метод визначає характер впливу інституційних механізмів ООН та інших міжнародних організацій на форми та засоби діяльності торговельних представництв і місій (підрозділи 2.2, 2.3, 2.4); *формально-юридичний* метод, що характеризує правову природу та зміст міжнародних договорів, що визначають статус торговельних представництв і місій (підрозділи 1.2, 2.1); *порівняльний* метод, що застосовується в процесі виявлення специфіки видів торговельних

представництв і місій та форм їх діяльності в різних державах (підрозділи 1.2, 3.1).

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що вперше у вітчизняній міжнародно-правовій науці проведено комплексне дослідження статусу торговельних представництв і місій в міжнародному праві. Найважливіші результати дисертаційного дослідження, які отримані автором і характеризують його наукову новизну, полягають у наступному:

уперше:

- розроблено періодизацію формування та розвитку статусу торговельних представництв і місій у міжнародному праві, що характеризує ступінь їх ефективності з позиції розвитку міжнародного економічного права, складову якого становить інституціональна система, що охоплює сферу регулювання міжнародної торгівлі;
- встановлено, що двосторонні договори держав з економічних питань продовжують займати важливе місце в міжнародному економічному праві і в умовах поширення у світі протекціонізму внаслідок системної кризи глобалізму їх значення невпинно зростає;
- дана класифікація резолюцій Генеральної Асамблеї ООН з питань торговельних відносин держав, що виходить із цілей та об’єкту їх правового регулювання, визначаючи завдання торговельних представництв і місій у відповідних сферах їх діяльності;
- визначено п’ять моделей торговельних представництв держав, кожна з яких характеризує специфіку їх економічного розвитку і вироблення на цій основі власної політики у цій сфері;
- запропоновано класифікацію видів і форм діяльності торговельних представництв держави, виходячи з особливостей здійснення державами своєї зовнішньоекономічної функції та специфіки встановлення

ними в цьому значенні відповідного статусу і форм діяльності торговельних представництв і місій;

- визначено правові та економічні чинники універсального і національного характеру, які визначають в даний час цілі, методи і завдання міжнародної торгівлі, що має принципове значення для ефективної діяльності торговельних представництв і місій держав у процесі здійснення ними зовнішньоекономічної функції.

удосконалено положення про те, що:

- з позиції сучасного міжнародного права поняття статусу торговельного представництва має узгоджуватися із відповідним законодавством держави як її органу зовнішніх зносин, що діє в межах її зовнішньоекономічної функції і користується всіма дипломатичними привілеями та імунітетами, включаючи його дипломатичний персонал;

- з урахуванням сучасного стану міжнародної торгівлі, який відзначається зростанням торговельних війн між державами, обґрунтовується необхідність удосконалення (реформування) законодавства України щодо статусу та діяльності її торговельних представництв, виходячи з важливості в цих умовах надання їм більшої самостійності та конкретизації цілей і завдань в процесі здійснення зовнішньоекономічної функції держави;

- для підвищення ефективності координації діяльності між МЗС України та Міністерством економічного розвитку і торгівлі України у сфері зовнішньої торгівлі необхідно створити окремий орган, наділений повноваженнями, що стосується забезпечення зовнішньоекономічної функції держави.

набули подальшого розвитку положення про те, що:

- до функціональних обов’язків торговельного представництва і місії належить торговельно-політична, оперативна та інформаційна

діяльність, а також здійснення посередництва як альтернативного способу вирішення спорів;

- важливе значення належить правилам торгівлі, розроблених міжнародними економічними організаціями, які, маючи характер «м'якого права», широко застосовуються державами та їх торговельними представництвами;

- в умовах зростання дефіциту зовнішньоторговельного балансу України розбудова торговельних представництв України, наділених відповідним статусом, спроможним підвищити ефективність їх діяльності, може сприяти його подоланню.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні теоретичні положення, висновки і рекомендації, отримані автором в процесі дослідження, можуть бути використані в:

- науково-дослідній сфері для подальшого дослідження статусу торговельних представництв та місій в міжнародному праві;

- правотворчій діяльності для удосконалення правового статусу торговельних представництв та місій України і з цією метою необхідним є вивчення зарубіжного досвіду у цій сфері;

- навчальному процесі для розробки відповідних програм підготовки фахівців з міжнародного права та в процесі викладання навчальних курсів «Право зовнішніх зносин», «Міжнародне економічне право», «Міжнародне торгове право», «Право міжнародних організацій».

Теоретичні положення і висновки дисертаційної роботи використовуються в навчальному процесі при викладанні дисципліни «Право міжнародних договорів» в Київському національному торговельно-економічному університеті (Довідка про впровадження №1561/22 від 14.06.2018 р.)

Практичне значення результатів дисертаційного дослідження для правотворчої та правозастосовної діяльності підтверджується актами впровадження Асоціації вчених за інноваційний розвиток України (Довідка про впровадження результатів наукового дослідження від 31.10.2018 №2-26) та Міністерства аграрної політики та продовольства України (Довідка про впровадження результатів дисертаційного дослідження від 02.11.2018 №37-18-15/24240).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійною та завершеною науковою працею. Сформульовані в ній положення, узагальнення, висновки, рекомендації і пропозиції обґрунтовані результатами власних досліджень автора.

Апробація результатів дисертації. Основні результати дослідження доповідались і обговорювались на 8 міжнародних та всеукраїнських конференціях, круглих столах та форумах, а саме: XV Міжнародна науково-практична конференція молодих науковців «Проблеми модернізації економіки України в контексті Угоди про асоціацію з ЄС та їх вирішення (економічний, правовий і фінансовий аспекти)» (м. Київ, 16 квітня 2015 р., тези опубліковані); Міжнародна науково-практична конференція «Зовнішня політика і дипломатія: український і світовий досвід» (м. Київ, 23 грудня 2015 р., тези опубліковані); IV Міжнародний молодіжний науковий форум «Україна у світі, світ про Україну» (м. Київ, 25 березня 2016 р., тези опубліковані); Міжнародна науково-практична конференція «Виклики глобалізації XXI ст. та стратегія соціально-економічного відродження України» (м. Київ, 24 травня 2016 р., тези опубліковані); Науково-практична конференція «Міжнародне право на службі держави, суспільства, людини» (м. Київ, 8 грудня 2016 р., тези опубліковані); Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Міжнародне право: виклики сьогодення» (м. Київ, 20 грудня 2016 р., тези опубліковані); Міжнародна науково-

практична конференція «Сучасні правові системи світу в умовах глобалізації: реалії та перспективи» (м. Київ, 9-10 березня 2018 р., тези опубліковані), Міжнародна науково-практична конференція «Східно-європейські дослідження: економіка, освіта і право» (м. Бургас, Болгарія, 7-8 червня 2018 р., тези опубліковані).

Публікації. Основні положення та результати дослідження опубліковано в 14 наукових публікаціях, зокрема: 5 статей у фахових виданнях України з юридичних наук, 1 – в зарубіжному періодичному юридичному виданні (Молдова), 8 тез доповідей на науково-практичних конференціях.

Структура дисертації обумовлена метою і завданнями дослідження і складається зі вступу, трьох розділів, восьми підрозділів, висновків і списку використаних джерел. Загальний обсяг дисертації становить 208 сторінок, з них основний текст – 176 сторінок, список використаних джерел викладений на 25 сторінках (241 найменування), додатки на 7 сторінках.

РОЗДІЛ 1
СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПРЕДСТАВНИЦТВ І МІСІЙ

1.1 Характеристика історичних етапів регулювання статусу торговельних представників держав у міжнародному праві

Економічна дипломатія, що має глибокі давні традиції, у своєму первісному вигляді зародилася ще в Стародавньому Єгипті у період з 1460 по 1220 рр. до н.е., про що свідчать надписи на глиняних дощечках, знайдених під час археологічних розкопок. Протягом всієї історії торгівля була рушійною силою для формування відносин між державами та підписання угод у цій сфері, сприяла новим відкриттям. У сучасній формі перші торгові представництва були засновані при портах Середземномор'я за існування Османської імперії у XVI столітті.

Торгівля є однією з найстаріших та найактивніших форм ведення міжнародних відносин. Широко відомі торговельні зв'язки Стародавнього Єгипту, Стародавньої Греції, виникнення великого шовкового шляху, срібного, соляного та інших торговельних шляхів, встановлюючи які держави здавна прагнули забезпечити свої економічні інтереси, віднайти ринки збуту, зміцнити свої позиції порівняно з іншими державами. Вони відправляли уповноваженого представника, дипломата, торговця, який мав провести переговори, налагодити контакти та забезпечити плідну співпрацю між двома країнами, укладення двостороннього договору про дружбу та торгівлю, спрощення мит та зборів, забезпечення безпеки торгівлі. У стародавні часи такі місії носили тимчасовий характер, але з XII ст. почали засновувати постійні представництва за кордоном.

Посольське та торговельне право є одними з найстаріших галузей міжнародного права. Функції дипломатів та торговців досить часто тісно переплітались, адже в основі їх діяльності лежало ведення переговорів та представництво інтересів. Економічна дипломатія, яка зародилась ще в стародавні часи, пройшла 3 періоди історичного розвитку: античний, середньовічний, новітній та перебуває наразі на сучасному етапі. Кожному із названих періодів характерні свої риси, джерела та інші особливості, на яких детальніше зупинимося нижче.

На дипломатію античних часів значний вплив мали завойовницькі інтереси стародавніх держав, метою яких було захоплення багатств сусідніх територій. Міжнародні відносини були переважно двосторонніми, умовно їх можна поділити на дві категорії: відносини між рівними державами та відносини між залежними та васалами. Зокрема, останній вид відносин характеризувався сплатою данини та економічною залежністю.

Норми стародавнього міжнародного права були покликані регулювати вирішення спорів мирним шляхом та сприяти торгівлі та співробітництву між державами. Переважно, дипломатичні та торговельні відносини регулювались звичаєм, що уособлював сталість правил ведення торгівлі, обміну товарами та гарантував певну стабільність, наприклад, виплати данини. Міжнародні договори вважались такими, які можна легко змінити. Вони укладались із вузького кола питань (мирні, торговельні, союзні) [6, с. 118]. У цьому періоді міжнародні торговельні відносини також частково регулювалися внутрішнім правом держав. Зокрема, правовий статус дипломатів, правила ведення дипломатичних відносин визначались законами держав та указами правителів (Стародавній Китай та Індія), а правила ведення міжнародної торгівлі, правовий статус іноземних купців, торговельних представників та їх майна регламентувались інструкціями спеціальних уповноважених органів (Стародавній Єгипет, Хетське царство).

Найстарішими документальними записами, які дійшли до наших часів щодо комерційних обмінів між королівствами, є архіви Амарни, глиняні таблички Середнього Єгипту періоду 1460-1220 рр. до н.е., які були досить недавно переписані. Вони детально описують потужну торгівлю, яка існувала в цю епоху серед країн та цивілізацій Єгипту та Західної Азії. В інших місцях, де проходили шовкові маршрути Індії-Китаю та Китаю-Європи, серед яких західні маршрути через Центральну Азію та східний і південний маршрути через нинішню М'янму, було знайдено аналогічні докази обміну товарами, релігійними артефактами та рукописами між народами та цивілізаціями, розділеними великими відстанями та географічними бар'єрами. Артошастра індійського брахмана Каутільї, трактат про державне управління, що датується III ст. до н.е., містить багато посилань на управління економічними справами [157].

Таким чином, ще в античні часи зародився інститут посольського права, який включав норми щодо підтримання дипломатичних відносин, правового статусу дипломатичних представників та їх майна на території держави перебування, поділу іноземних торговельних делегацій на офіційні та неофіційні. Варто зауважити, що торговельні функції досить часто переплітались із дипломатичними, адже торговці отримували доручення щодо представництва держави та ведення переговорів також і з політичних питань. На Близькому Сході недоторканими спочатку вважалися саме торговельні каравани, а вже згодом цей принцип поширився і на дипломатичних представників [6, с. 151].

Нормотворча функція та ведення зовнішньої політики покладались на суверена (правителя), який укладав міжнародні договори від свого імені. Економіка та дипломатія мали «палацовий» характер, адже велись переважно одноособово на найвищому рівні [6, с. 134].

Стародавній Єгипет відіграв первинну роль у становленні економічної дипломатії, підтримуючи тісні відносини з Хетським царством, Месопотамією, Критом. Були встановлені торговельні зв’язки між Стародавнім Єгиптом та Сирією, Палестиною. У Єгипті було створено спеціальну державну канцелярію закордонних справ ще у 1400 р. до н.е. Перший письмовий договір, який дійшов до наших часів, був укладений саме між Єгиптом та Хетською державою 1296 р. до н.е., яким було відновлено дружні відносини та співробітництво між ними після тривалої війни [16, с. 9]. Цей договір став основою для укладення наступних двосторонніх договорів, що стосувались міжнародної торгівлі, кордонів та воєнних союзів.

У Стародавній Індії ключове місце займали закони Ману, які містили згадки про роль та функції послів, а також визначали основні професійні риси, якими має володіти дипломат: відданість, чесність, досвідченість та гарна пам'ять. Згідно з національними законами іноземці поділялись на окремі категорії: на звичайних подорожуючих та офіційних представників (дипломатів та торговців) [6, с. 141].

Будучи самодостатньою економікою, Стародавній Китай мав асиметричні відносини з сусідніми державами. Система сплати данини периферії означала визнання політичного та економічного лідерства Стародавнього Китаю та слугувала гарантією безпеки з його боку [240]. Базуючись на філософських засадах «Тянші» (гармонія), зовнішня політика Стародавнього Китаю була побудована таким чином, щоб забезпечити стабільність розвитку економічних відносин та взаємну вигоду від міжнародної торгівлі. При палаці імператора була створена канцелярія, до якої керівники посольських місій повинні були подавати звіти щодо виконаних доручень. Право цього регіону включало також інститут посередництва [5, с. 65], а під впливом конфуціанства у той час були

напрацьовані положення про недоторканість іноземних послів, які зародилися зі звичаєвих правил гостинності.

На посольське право та зовнішню політику Стародавньої Греції значний вплив мало географічне розташування та боротьба за ринки збуту. Античні поліси славилися широким обміном послами та значною кількістю укладених союзних договорів. Посли в Стародавній Греції обирались на відкритих Народних зборах повноправних громадян, а перед відправкою до іншого міста чи держави отримували спеціальні повноваження (диплом). Право Стародавньої Греції визначало основні функції посла. Після завершення місії дипломати звітували перед зборами, і кожен громадянин мав право вимагати притягнення до відповідальності посла, який діяв неефективно [16, с. 29].

Грецькі оракули були уповноваженими проводити зовнішню політику між полісами, виконувати арбітражні функції, вимагати дотримання міжнародних звичаїв щодо правового статусу іноземців, прийому іноземних делегацій та ведення торгівлі. До найбільш привілейованої категорії іноземців належали дипломатичні представники та торговельні агенти, на яких поширювався принцип недоторканості.

Саме в античній Греції було запроваджено інститут проксенії, який слугував зародженню консульської служби. До повноважень проксенів належав захист інтересів громадян інших міст, вирішення питань при торговельних спорах, сприяння здійсненню торгівлі іноземцями [5, с. 72].

Дипломатія Стародавнього Риму була схожою до давньогрецької: на послів також покладалась функція ведення переговорів та укладання міжнародних договорів. Дипломатичні представники обирались у Сенаті, поділяючись на послів, легатів та ораторів з відповідними повноваженнями. Окрім того, посли відали питаннями, пов’язаними з оголошенням та веденням війни, миром, вирішенням третейських спорів.

У 242 р. до н.е. у Стародавньому Римі була заснована нова магістратура – претор перегрінів, до повноважень якого належало врегулювання відносин, які виникали за участі перегрінів (іноземців). У стародавніх римлян діяли правила гостинності, які застосовувались до іноземців на основі договору, укладеного сенатом. Відповідно, іноземцям надавалось право вести торгівлю, володіти майном та ін. Порушення цих правил каралося претором перегрінів. Результатом його діяльності, прийняття едиктів стало формування *jus gentium* (право народів) [65, с. 108], яке складало правові норми римських законів, що врегульовували відносини між римлянами та іноземцями [26, с. 493–494].

Економічна дипломатія Київської Русі проявлялась в укладенні торговельних угод з найбільшими торговельними партнерами: із Новгородом, Візантією. Значна увага в цих договорах приділялась правовому статусу іноземного торговця, встановленню митних зборів та правилам вирішення спорів [128, с. 36].

Таким чином, античний період характеризувався регіоналізмом та локальними міжнародними відносинами. Права та обов’язки торговців регулювалися звичаями та двосторонніми договорами про торгівлю та співробітництво.

В епоху Середньовіччя формуються міжнародні торговельні шляхи: шовковий, соляний, лазуритовий, золотий, срібний, царський, які також сприяють встановленню культурних та дипломатичних зв’язків. Саме завдяки розвитку торгівлі з’єднуються між собою регіони, які раніше не співпрацювали.

У XI-XII ст. стрімко розвивається торгове мореплавання, і завдяки своєму географічному розташуванню Італія перетворюється на центр міжнародної торгівлі. Також на світову арену виходить Індія, у якій зростає

кількість портів для торгівлі з Африкою, Аравією, країнами Середземномор'я, Південно-Східної Азії.

У цей період значно збільшується кількість міжнародних договорів. Такі договори регламентували ведення вільної торгівлі, розв'язання спорів, функції торговельних представників, привілеї, правовий статус іноземних купців та їх майна. Флоренція укладала договори з найбільшими своїми торговельними партнерами з метою взаємного зменшення мит, податків, гарантування безпеки торгівлі та торговельних представників. Договірне право Риму складали торговельні трактати та договори про торговельне мореплавство (наприклад, договір короля Англії Генрі IV із Тевтонським орденом щодо торгівлі 1409 р., договір імператора Оттона IV із Венеціанською республікою про володіння морськими просторами в Адріатиці 1209 р., договір між містом Феррара та Ломбардською Лігою і Венецією 1171 р.).

На півночі Італії знаходились міста-республіки, управління якими велось фактично купецьким патриціатом (Болонья, Венеція, Піза), а на півдні Франції провідну роль для розвитку регулювання торговельних відносин відігравали суверенні «консульські» міста. Торговельні спори вирішувались у купецьких судах (у сучасному розумінні – арбітражах), які складались із самих торговців, керуючись принципом справедливості (*ex aequo et bono*) та прийнятими морськими кодексами [65, с. 113].

Значний вплив на розвиток середньовічної дипломатії мала політика Візантії. У Західній Європі дипломатія та міжнародні економічні відносини перебували під впливом Католицької церкви: у веденні зовнішньої політики роль імператора послаблюється, а роль Папи Римського зростає. У XII ст. запроваджуються постійні представництва, тривалість дипломатичних місій становить 2-4 місяці. Провідну роль у веденні економічної дипломатії посідали італійські купецькі об'єднання, які засновували свої представництва

в інших державах. Правовий статус торговельних представників, особливо їх функції, регламентувався «Правилами для послів», прийнятими у Флоренції 1421 р.

У середні віки широкого розповсюдження набувають привілеї, які надаються правителями держав іноземним купцям, закріплюються положення про те, що торговельні представники не можуть залучатися до воєнних дій. Мирний договір між королем Данії та Ганзейськими містами 1370 р. нормативно закріпив інститут свободи торгівлі та недоторканості іноземних торговельних представників, а Велика хартія вольностей 1215 р. встановила інститут свободи переміщення іноземних купців.

Особливою формою економічної дипломатії став Ганзейський союз, утворений у середині XII ст. Англійський король Генрі II уклав угоду з купцями з Кельну у 1157 р., відповідно до якого кельнські купці отримали у власність будівлю в Лондоні, яку використовували як житло для іноземних торговців та торговельне представництво. Саме цей договір серед іншого став передумовою для подальшого розвитку Ганзейського союзу, до складу якого згодом увійшло понад 160 міст. Союз проводив з'їзди, об'єднуючи купців, які мали на меті сприяти торговельним відносинам. До його функціональних повноважень також входило вирішення спорів та спрощення митних процедур [134, с. 154–157].

Слід також зауважити, що завдяки тісному економічному співробітництву та функціонуванню факторій, торговельних поселень, які утворювались іноземними купцями на території іншої держави або колонії [69, с. 248] у Середньовіччі формується інститут консулів, а з кінця XIII ст. засновуються постійні консульства на території іноземних держав, насамперед у великих містах та портах.

В епоху Відродження почали закріплюватись чіткі вимоги щодо особи дипломата, які включали володіння латинською мовою, високий рівень

загального розвитку, вміння вести переговори та контроль над емоціями. Окремі країни вдавались до ведення зовнішньої політики у вигляді шлюбної дипломатії. Чільне місце посідали географічні відкриття та боротьба за ринки, так у 1479 р. між Португалією та Кастилією було укладено договір щодо суверенітету над Канарськими островами та Гвінеєю та про плавання вздовж берегів Африки. Відповідно до угоди Португалія визнавала права Кастилії щодо Канарських островів, а Кастилія брала на себе зобов'язання не вести торгівлю на шляхах до Гвінеї.

У XVI ст. посольські місії вже мали чітку структуру та ієрархію. Зародився поділ на ранги дипломатичних представників: постійні та надзвичайні. Завершення дипломатичної місії зазвичай увінчувалось укладенням договору, які у країнах Західної Європи затверджувались представником Папи Римського. Окрім політичних угод, держави укладали між собою різноманітного роду торговельні угоди задля подальшого врегулювання ведення торгівлі, спрощення митних процедур на взаємній основі.

У 1549 р. в Росії було утворено спеціальний орган, який був уповноважений займатись зовнішніми справами – Посольський приказ. До його відання відносились питання, пов'язані з забезпеченням дипломатичної та консульської служби.

Період нового часу характеризується появою нових держав (Декларація про незалежність США 1776 р.), революціями та зміною форм державного правління, які мали місце в Західній Європі. У 1629 р. припинив своє функціонування Ганзейський союз, форма якого у вигляді союзу міст більше не відповідала новому політичному порядку та інтересам суверенних держав [165, с. 9]. Федеральним урядом США було засновано спеціальні торговельні факторії для захисту власних економічних інтересів за кордоном (1795-1822 рр.).

На Віденському конгресі 1815 р. було напрацьовано ключові принципи, які згодом стали основою дипломатичної служби для всіх держав: положення про функції, ранги та повноваження дипломатичного персоналу, які поширювалися в певних випадках і на торговельних представників. Ця подія стала серйозним поштовхом для поглиблення політичної та економічної співпраці в Європі. Віденський конгрес 1815 р. та Аахенський протокол 1818 р. вперше на міжнародному рівні закріпили поділ дипломатичних агентів на класи та визначили правила дипломатичного церемоніалу та протоколу [133, с. 6], що базувалися на принципі «міжнародної ввічливості» - поваги до всіх тих, хто уповноважений представляти державу [80, с. 129].

З початком XIX ст. інтенсивно збільшується кількість двосторонніх договорів, розширюється об’єкт їх правового регулювання (союзницькі, комерційні, із питань навігації). У середині XIX ст. Великобританія проголосила політику фритрейдерства – вільної торгівлі. Значний вплив на розвиток міжнародних відносин та політику держав того періоду мали об’єднання монополістів, біржі. Торгові представники, представники фондових та товарних бірж посідають чільне місце при здійсненні міжнародних зв’язків. Учасники міжнародних економічних відносин того періоду вдаються до економічної розвідки для пошуку ринків збуту та захисту своїх інтересів.

Безпосередньо економічними питаннями дипломатія почала займатись із другої половини XIX ст. При зовнішньополітичних відомствах окремих держав починають створюватись спеціальні департаменти, відповідальні за ведення комерційної дипломатії (у Сардинії у 1850 р., у Великобританії – у 1856 р.). Згодом, на початку XX ст., МЗС Франції та Німеччини запроваджують аналогічні інституційні механізми [128, с. 34].

На початку XX ст. дипломатія залишалася мистецтвом ведення двосторонніх відносин між державами як альтернатива насильницькому

протистоянню. Дипломатами були освічені представники верхніх прошарків суспільства, які будували досить тісні взаємозв’язки з сусідніми державами. Деякі з них були природженими дипломатами, а до професійних вимог відносилась хороша загальна освіта, відмінні манери, гарний зовнішній вигляд і вільне володіння французькою мовою, що була мовою дипломатії.

У цей період торгівля часто використовується як інструмент тиску на держави, наприклад у 1902 р. Італія, Німеччина та Великобританія здійснили торговельну блокаду портів Венесуели, протестуючи проти того, що її уряд відмовився повернути збитки, завдані під час громадянської війни 1899-1902 рр.

Криза вільної торгівлі, що відбулась внаслідок тарифікації економічної політики держав, та введення протекціонізму, поряд з іншими чинниками, призвели до Першої світової війни. Паризька мирна конференція 1919-1920 рр. започаткувала ведення багатосторонньої дипломатії на високому рівні. У тих умовах кар'єрні дипломати мали розуміти такі складні питання, як міжнародні економічні та фінансові відносини, регулювання міжнародних перевезень та зв’язків. Вони найчастіше призначалися завдяки їх професійній компетенції, а не через приналежність до певної соціальної групи. Використання сили як засобу ведення зовнішньої політики було обмежено, що підкреслило роль дипломатії у забезпеченні інтересів держави за кордоном. Двосторонні відносини поступилися місцем багатостороннім, що в свою чергу проводились у рамках міжнародних організацій із загальною або спеціальною компетенцією.

У 1919 р. було створену першу політичну міжнародну організацію – Лігу Націй, що мала універсальний характер. В основу діяльності цієї Організації було покладено «14 пунктів Вудро Вільсона», які закріпили заборону укладення таємних договорів та ведення таємної дипломатії,

гарантували свободу відкритого моря, встановлювали економічну рівноправність усіх країн та свободу торгівлі [166].

У воєнний та міжвоєнний період співробітництво та торговельні зносини між державами не припинялись. Особливістю цього періоду є поява нових міжнародних організацій. Після завершення Другої світової було засновано Організацію Об'єднаних Націй, у рамках якої було створено Економічну та Соціальну Раду, Комісію ООН з права міжнародної торгівлі, Конференцію ООН з торгівлі та розвитку. Статут ООН закріпив основні принципи міжнародного права. Згідно з Статутом ООН до цілей її функціонування належить також «здійснення міжнародного співробітництва у вирішенні міжнародних проблем економічного, соціального, культурного та гуманітарного характеру» (п. 3 ст. 1) [99]. Генеральною Асамблеєю ООН було прийнято Декларацію про встановлення нового міжнародного економічного порядку 1974 р. [92] та Хартію економічних прав та обов'язків держав 1974 р. [129].

У другій половині XX ст. кількість міжнародних договорів збільшилася завдяки процесу кодифікації та прогресивного розвитку міжнародного права, укладенню нових міжнародних договорів, які безпосередньо чи опосередковано регулювали питання ведення економічної дипломатії та окремих її аспектів, зокрема Віденської конвенції про право міжнародних договорів 1969 р. (закріпила основні правила укладення договорів та принцип дотримання взятих на себе зобов'язань)[11], Віденської конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу 1980 р. (напрацювання загальноприйнятих правил), Гаазької конвенції про право, що застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів 1986 р., Женевської конвенції про представництво при міжнародній купівлі-продажу товарів 1983 р., Віденської конвенції про дипломатичні зносини 1961 р. (закріпила функції, повноваження, привілеї та імунітети дипломатичних представників

та представництв)[9], Віденської конвенції про консульські зносини 1963 р., Віденської конвенції про спеціальні місії 1969 р., Віденської конвенції про привілеї та імунітети спеціальних місій та делегацій на міжнародних конференціях 1975 р. Розвитку міжнародної торгівлі сприяло усунення різноманітних бар'єрів її стримання, яке поступово призвело до зростання масштабів глобалізації міжнародних економічних відносин та формування міжнародного економічного права як галузі міжнародного публічного права, що складає систему норм та принципів, що регулюють відносини з приводу економічного співробітництва між державами та міжнародними організаціями [77, с. 25].

Цей період характеризується лібералізацією міжнародних відносин та виникненням в міжнародному праві його інституційної складової – системи різноманітних за своїми функціями міжнародних організацій. Усе більшу роль на світовій арені почали відігравати міжурядові економічні організації, зокрема, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі, Європейський банк з реконструкції та розвитку, транснаціональні корпорації та неурядові міжнародні організації. Основною метою діяльності цих організацій є підтримка міжнародного економічного співробітництва, встановлення правил міжнародної торгівлі, врегулювання зовнішньоекономічних спорів та надання допомоги, у тому числі технічної, країнам, що розвиваються. Віденська конвенція про дипломатичні зносини 1961 р. стала основним міжнародно-правовим документом, який закріпив економічну функцію за дипломатичними представниками (ст. 3) [9; 30, с. 399–402]. Економічно високорозвинені держави відповідно положень цієї Конвенції та національного законодавства формують єдине міністерство, уповноважене на виконання зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної функцій з відповідними торговельними представництвами за кордоном. Така

організаційна структура дозволяє уникнути подвійного підпорядкування цих представництв та сприяє ефективному веденню економічної дипломатії.

Економічні дипломати були активними учасниками процесів глобалізації, і, як наслідок, вони мали знати та інтерпретувати різні культуру та менталітет усіх народів та політичних груп. Деякі вчені, вивчаючи питання дипломатії, досить обережно розглядали вплив та наслідки глобалізації на дипломатичну практику [181]. І все ж економічні дипломати могли розглядатися як агенти глобалізації, оскільки вони безпосередньо брали участь у проведенні торговельних переговорів та підготовці міжнародних договорів з відповідних питань. Під впливом глобалізації економічна дипломатія також спричинила появу нових дипломатичних практик та проведення економічних форумів, що відобразилось на створенні мереж державних і недержавних суб'єктів на внутрішньому та універсальному рівнях для досягнення як приватних, так і суспільних інтересів. Глобалізація передбачає не лише значну активність на міжнародному ринку, а також інтенсифікацію міжнародних економічних відносин на регіональному рівні через постійно зростаючі потоки капіталу, товарів, послуг, людей, ідей та інформації між державами, фізичними та юридичними особами [132, с. 33]. Цілком природно, що такі зміни збільшили потребу та значення інтегрованої дипломатії, щоб полегшити, а також ефективно управляти та регулювати економічним розвитком та співробітництвом.

Останні десятиліття XX ст. – початок XXI ст. ознаменувалися ще більш глибокою трансформацією дипломатії. Суверенітет, який мав захищати держави від втручання в їх внутрішні справи інших держав та міжнародних організацій, почав руйнуватися. Економічна криза глобалізованих міжнародних відносин призвела до порушення балансу світових сил та заміщення політики фритредерства протекціонізмом. У таких умовах державам необхідно розробляти нові ефективні організаційно-правові моделі

здійснення зовнішньоекономічної функції держави для забезпечення її інтересів.

Дипломатичні заходи все частіше стали відбуватися поза традиційними рамками конференц-залів і включати в себе участь фахівців із відповідних галузей на всіх рівнях. Завдяки інформаційному суспільству та всесвітній мережі Інтернет стало можливим швидко та легко долати відстань та налагоджувати постійні контакти з усіма співробітниками дипломатичного представництва, а також з міжнародними організаціями.

Наразі перед економічною дипломатією стоїть чотири основних завдання:

- сприяння торгівлі, що супроводжується залученням іноземних інвестицій
- налагодження контактів, залучення широкого кола зацікавлених осіб до торгівлі, обміну технологіями, загалом – розвиток публічно-приватної співпраці та проведення інформаційних кампаній за кордоном;
- поширення інформації про свою країну, що включає розвиток туризму та програм обміну, організацію виставок та ярмарок
- участь у регуляторній політиці, що є наслідком діяльності СОТ [213, с. 6-9].

В сучасних умовах кризи глобалізації, заміщення вільної торгівлі протекціонізмом традиційна дипломатія має відповідати новими факторам сучасного світу, набуваючи відповідних форм та моделей здійснення зовнішньоекономічної функції держави.

1.2 Забезпечення функціональної діяльності торговельних представництв та місій у міжнародному праві

У глобальному світі спостерігається посилення конкуренції на всіх рівнях, як торговельної, так і технологічно-культурної. У результаті цього всім країнам необхідно враховувати ці процеси, розробляючи свою зовнішньоекономічну політику. Беручи до уваги той факт, що повноваження міністерства закордонних справ полягають в узагальненні та узгодженні всіх позицій в рамках існуючих відносин та в веденні переговорів, очевидною є значимість справжньої економічної дипломатії. Верховенство дипломатії виступає на всіх рівнях: у глобальних переговорах щодо навколишнього середовища та сталого розвитку (які проходили в Кіото), у рамках партнерства між країнами-членами ОБСЄ, а також у економічних переговорах в рамках Європейського Союзу.

Глобалізація сприяла формуванню та зміцненню міжнародного бізнесу та підвищенню конкурентного тиску на нього. Вплив глобалізації на дипломатію в даному аспекті є двояким. По-перше, це інституційний вплив: протягом останніх двох десятиліть у деяких органах зовнішніх зносин держав була посилена зовнішньоекономічна складова. Це відбувалося шляхом створення або наділення додатковими повноваженнями спеціальних органів та відділів при міністерстві закордонних справ, відповідальних за забезпечення підтримку експорту та інвестицій, підтримку національних виробників при їх виході на іноземні ринки.

Другий – це залучення приватних акторів із бізнесу у сферу захисту зовнішньоекономічних інтересів держави. Реагуючи на конкурентне навантаження та на необхідність пошуку та виходу на нові ринки для вітчизняних товарів та послуг, торговельна дипломатія в першу чергу включає експортну та інвестиційну підтримку та адвокацію (представництво

та захист інтересів) вітчизняного бізнесу. Ця дипломатія зосереджується на побудові зв’язків між представниками бізнесу держави акредитації та держави перебування, вивченні національного законодавства, попиту та умов виходу на ринки, яка здійснюється закордонними торговельними місіями, що діють при дипломатичних представництвах, консульствах або ж окремо.

Дослідження економічної дипломатії вказують на складні організаційні мережі, в яких, окрім міністерства закордонних справ, беруть участь також міністерство торгівлі (чи окремі його департаменти), міністерство економіки та фінансів. Представники бізнесу також можуть долучатися і виступати ключовими гравцями в цих мережах, перебуваючи у відрядженні за кордоном та співпрацюючи при цьому з дипломатичними, консульськими чи торговельними представництвами. Залучення бізнесу також здійснюється через інші державні департаменти, а також зв'язки з національними та місцевими торговельними палатами. У цій концепції торговельної дипломатії представники бізнесу об'єднуються з державою, а торговельне представництво здійснює захист як державних, так і приватних інтересів [189].

Нинішній міжнародний контекст, у якому значну роль відіграє економіка, це місце для діяльності дипломатичних представництв з їх економічними відділами та торговельними представництвами з метою виходу на нові ринки, захисту економічних інтересів держав та сприяння міжнародному співробітництву в галузі електронної комерції, захисту навколишнього середовища та інших важливих питань [155].

В літературі з міжнародних відносин та міжнародного права часто вживаються такі поняття як економічна дипломатія, торговельна дипломатія та комерційна дипломатія, які нерідко розглядаються тотожними за своїм значенням, хоча їх слід розрізняти.

Незважаючи на давню історію, поява чіткого поняття економічної дипломатії є відносно недавнім досягненням у науці, що походить з 1980-х років. Ключовим теоретичним питанням у її вивченні є те, наскільки економічна дипломатія пов'язана з державними та громадськими інтересами, і чи стосується вона більш широкого кола соціальних суб'єктів та інтересів. Безумовно, ця дискусія зберігається і щодо аналізу власне дипломатії. Це також є основою нашого розуміння практики та цілей економічної дипломатії. Якщо дипломатія пов'язана з державними суб'єктами та інтересами держави, тоді економічна дипломатія обмежується використанням традиційних дипломатичних інструментів для досягнення економічних цілей держави. Очевидно, що у цій державно-орієнтованій реалістичній структурі економічна дипломатія у першу чергу розуміється як міжурядова, така, що ведеться співробітниками органів зовнішніх зносин, та як засіб для просування економічних інтересів держави в зарубіжних країнах та в світовій економіці, тобто здійснюється в межах міжнародного права, використовуючи весь його інструментарій. Ця відома лінія аргументації у традиційному розумінні економічної дипломатії свідчить про встановлення зв'язків між дипломатією та державним суверенітетом [150; 175, с. 21-33, 237]. Взагалі дипломатія – це «засіб, за допомогою якого держави здійснюють свою зовнішню політику» [152, с. 3]. Проаналізувавши, основні дослідження в галузі дипломатії, можна зробити висновок, що економічна дипломатія, як правило, визначається як використання традиційних дипломатичних інструментів, таких як збір інформації, лобіювання та захист інтересів, представництво, переговори, які здійснюються для подальшого розвитку зовнішньоекономічної політики держави [181, 237]. Як писав Крістофер Меєр, колишній посол Великої Британії у Сполучених Штатах Америки: «... усе важче відрізняти те, що є політичним у дипломатії, а що є

економічним, і, дійсно, чи існує роздільна лінія між двома поняттями, яка була б обґрунтована» [202].

Дійсно, деякі дослідження показали, що саме походження дипломатії в більшості країн походить від розвитку дружніх відносин з метою сприяння торгівлі [198, с. 3-5]. Яскравим прикладом цього слугує Таїланд. На офіційному веб-порталі Міністерства закордонних справ Таїланду можна знайти інформацію про його історичний розвиток [204], де також підкреслюється те, як торговельні інтереси в Китаї вплинули на таїландську дипломатію у XIII ст. та дипломатичні відносини з Європою в XVII ст.

Девід Болдуїн сильною стороною економічної дипломатії визначає економічну силу державної влади, яка полягає у стратегічному використанні позитивних та негативних економічних санкцій, таких як торгові ембарго, а також програми допомоги державами та іншими суб'єктами міжнародного права, такими як Організація Об'єднаних Націй, із метою примусити інші держави співпрацювати [149, 161, 187, 195]. Економічна дипломатія не передбачає іншого типу ведення дипломатії чи інших акторів ведення дипломатії [152, с. 91].

К. А. Фліссак визначає економічну дипломатію як взаємопов’язану діяльність органів державної влади та суб’єктів підприємницької діяльності для забезпечення економічних інтересів та створення сприятливих умов для виходу вітчизняних виробників та міжнародні ринки [128, с. 71–72].

Згідно з О. М. Шаровим, економічна дипломатія – «це засіб здійснення зовнішньоекономічної політики держави, що представляє собою сукупність невійськових практичних заходів, прийомів і методів (з переважанням економічних над політичними), які застосовуються з урахуванням конкретних умов і характеру вирішуваних завдань». Економічна дипломатія є родовим поняттям і поділяється відповідно до сфер відповідальності на

торговельну (комерційну), фінансову, інвестиційну, енергетичну, екологічну та продовольчу [136, с. 72–73].

Таким чином, економічна дипломатія може бути визначена як один із напрямів дипломатії, що стосується державної зовнішньої політики, іноземних інвестицій та переговорів з різними країнами або міжнародними організаціями з економічних питань. Слід також зауважити, що економічна дипломатія не може цілком замінити політичну дипломатію і включає переважно суб’єктів публічного характеру. Головною її метою є сприяння національному економічному розвитку та міжнародному економічному співробітництву в цілому. Однак, не варто ігнорувати той факт, що стратегія економічної дипломатії має також політичні наслідки. У цьому контексті основна функція економічної дипломатії полягає в пошуку економічних цілей, які реалізовуються за допомогою дипломатичних заходів [155].

М. Костецькі переконаний, що комерційна дипломатія є діяльністю, яка проводиться співробітниками дипломатичної служби в інтересах вітчизняного бізнесу. Торгові представники переважно працюють у приймаючій державі і досить часто є співробітниками дипломатичної місії або торгової місії. Комерційна дипломатія включає два види діяльності: щодо ведення торгової політики (проведення переговорів, торгові консультації та вирішення спорів) та щодо підтримки бізнесу [193, с. 1–2].

Відповідно, комерційна дипломатія – це діяльність, яку проводять представники держав із дипломатичним статусом із метою підтримки торгівлі між акредитуючою державою та державою перебування. Вона спрямована на заохочення розвитку бізнесу шляхом проведення ряду заходів з просування бізнесу та сприяння торгівлі. Спектр акторів у комерційній дипломатії дещо варіюється від високого політичного рівня (прем'єр-міністр, міністр чи депутат) до посла та спеціалізованого дипломатичного представника нижчого рівня (торговельного представника). Значна увага у

даному дослідженні буде присвячена саме останній групі офіційних осіб, до яких належать професійні комерційні дипломати.

Комерційні дипломати, які знаходяться за кордоном, вживають заходи щодо сприяння бізнесу у сфері торгівлі, інвестицій, туризму, формування позитивного іміджу країни та підтримці науково-технічного співробітництва. Вони, зазвичай, є співробітниками дипломатичного представництва або керівниками торговельного представництва за кордоном і мають дипломатичний статус. Термін «комерційний дипломат» може охоплювати різні значення, зокрема, «торговий аташе», «торговий радник», «торговий представник» тощо. Окремі завдання з підтримки експорту також можуть бути віднесені до повноважень інших спеціалізованих (не дипломатичних) установ, таких як офіс з просування торгівлі (trade promotion office – TPO), торгова (торгово-промислова) палата або до відання консультантів, які співпрацюють із комерційними дипломатами або під їхнім наглядом.

Пріоритети в діяльності торгового представника повністю залежать від рівня економічного розвитку акредитуючої держави, розвитку конкретних галузей економіки та виробництва. Діяльність торговельного представника можна визначити як «управління» міжнародними відносинами між продавцями і покупцями. Стимулювання торгівлі включає наступні завдання: участь у торгових ярмарках, виставках, торгових місіях, конференціях чи семінарах та маркетингових кампаніях. Торговельні представники також беруть участь у сприянні розвитку туризму та інших послуг таких як банківське обслуговування та освіта. Виконуючи ці завдання вони часто співпрацюють з Офісами сприяння торгівлі/Офісами сприяння інвестицій чи двосторонніми торгово-промисловими палатами. Торговельні представники часто мають подвійні повноваження керівника Офісу сприяння торгівлі/Офісу сприяння інвестицій, а також радника з торгових питань при дипломатичному представництві. У таких країнах як Південна Корея,

Тайвань чи Японія торговельні представники направляються до закордонних Офісів сприяння торгівлі, і відповідно, керівник цього офісу у країні перебування є «торговим аташе» у нашому розумінні.

Вплив дипломатичної служби на міжнародне економічне співробітництво є досить значним і його не варто недооцінювати. Зокрема, відкриття за кордоном додаткового консульства збільшує обсяг двостороннього експорту на 6-10% [147, с. 2]. Також, цілком очевидно, на високі показники експорту впливає близьке географічне розташування та укладення двосторонніх або регіональних торговельних угод.

Іншою ключовою проблемою в глобальній економіці є міжнародні фінанси, а в контексті глобалізації фінансова дипломатія в основному стосується спроб урядів створити стабільний режим міжнародної торгівлі, що буде відповідати загальноприйнятим правилам та нормам. Багато в чому на фінансову дипломатію впливає більш широка концептуалізована економічна дипломатія, оскільки вона вказує на роль нетрадиційних дипломатичних суб'єктів, таких як міністерство фінансів, центральний (національний) банк, бізнесові групи та банківський сектор, а також проведення нових нетрадиційних дипломатичних форумів на високому та найвищому рівнях, таких як Всесвітній економічний форум [211]. Більшість досліджень фінансової дипломатії відзначають її нездатність уникнути різних фінансових криз останніх років, таких як фінансова криза в Азії 1990-х років, а дослідження Міжнародного валютного фонду зосереджені на економічних наслідках політики цих організацій, а не на дипломатичному процесі переговорів. Зустрічі міністрів фінансів країн Великої двадцятки, регулярні зустрічі країн-членів BRICSAM (Бразилія, Росія, Індія, Китай, ПАР, Мексика), яка слугує платформою для бізнесових кіл, дають підстави про включення мереж державних та недержавних суб’єктів до фінансової дипломатії [145].

Таким чином, багатогранність сучасної дипломатії зумовлена новими викликами та завданнями, які постають перед нею. Усе актуальнішими стають питання економічної співпраці, вирішення екологічних проблем та кризових ситуацій. Нині кваліфіковані дипломати повинні мати фахові знання з міжнародного економічного права, адже все частіше на них покладають функції ведення переговорів та затвердження договорів у галузі економіки. І хоч державна монополія на зовнішню торгівлю відійшла в історію разом із СРСР, органи, що відповідають за цю сферу діяльності, у деяких державах продовжують успішно функціонувати.

Для проведення аналізу досліджуваних понять торговельного представництва та місії звернемося також до міжнародних договорів. Зокрема, Віденська конвенція про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 р. також чітко не визначає термін «представництво». Відповідно до її положень «дипломатичне представництво є постійним закордонним державним органом зовнішніх зносин, створеним на основі спільної угоди між однією державою на території іншої для підтримання постійних офіційних відносин». Відповідно до ст. 3 функції дипломатичного представництва серед іншого полягають зокрема і «в сприянні дружніх відносин між акредитуючою державою та державою перебування та в розвитку їх взаємовідносин у сфері економіки, культури та науки» [9].

Слід зауважити, що закордонні державні органи зовнішніх зносин поділяються також на постійні (посольства та місії, представництва при міжнародних організаціях) та тимчасові (делегації, спостерігачі, окремі представники). Розглянемо детальніше окремі види дипломатичних представництв. Посольство є представництвом першого вищого класу, очолюється послом або повіреним у справах, місія – це представництво другого класу, очолюється посланником або повіреним у справах, також інколи зустрічаються інші назви (наприклад, Народні бюро зовнішніх

зв'язків у Лівії) [88, с. 125]. Отже, торговельні представництва (місії) є зарубіжними органами зовнішніх зносин, які представляють та захищають у державі перебування інтереси своєї держави у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Торговельні представництва є частиною дипломатичного представництва, підпорядковуються главі закордонної дипломатичної установи та/або підзвітні відповідному міністерству (міністерству закордонних справ, міністерству зовнішньої торгівлі, міністерству економіки) [32, с. 48-51].

Найбільш поширеним інституційним механізмом ведення економічної дипломатії є, зокрема, торговельні представництва. Так, згідно з К.К. Сандровським, торговельне представництво – це орган зовнішніх зносин, на який покладено функції з просування та забезпечення інтересів акредитуючої держави у сфері міжнародної торгівлі та інших видів зовнішньоекономічної діяльності у країні перебування. Часто такі представництва входять до складу дипломатичного представництва, підпорядковуються його главі та є підзвітними профільному міністерству (закордонних справ, зовнішньої торгівлі чи зовнішньоекономічних зв'язків) [95, с. 15].

Іншим видом органу зовнішніх зносин, що відповідає за забезпечення зовнішньоекономічної функції держави може бути торговельно-економічна місія, яку очолює керівник місії, який є радником-посланником або радником дипломатичного представництва. Він особисто несе відповідальність за реалізацію покладених на місію завдань та функцій. Керівник місії та його заступники є членами дипломатичного персоналу, а інші співробітники – членами адміністративно-технічного або обслуговуючого персоналу.

Більш сучасні підходи до економічної дипломатії визнають, що дипломатія не може бути розділена на окрему економічну чи політичну діяльність, а, з практичної точки зору, більшість країн вважають, що поділ

просто неможливий. У всіх країнах економічна дипломатія є ключовим напрямком у дипломатичній стратегії, і тому державам стає необхідним розвивати інтегровану або скоординовану дипломатію. Ця скоординована дипломатія включає в себе поєднання різних акторів та окремих осіб, об’єднаних політичною мережею, залучених від різних міністерств, у тому числі міністерства закордонних справ, а також суб'єктів приватного та громадянського суспільства, представлених на національному, регіональному та міжнародному рівнях [185, с. 3–26]. Коли мова йде про економічну дипломатію, потрібно мати на увазі не лише міністерство закордонних справ та його посадових осіб у закордонних місіях. Більш прийнятною концепцією є визначення «національна дипломатична система» («national diplomatic system» (NDS) [186, с. 3–5]. Це поняття краще охоплює багатовимірний і складний характер скоординованої дипломатії. Економічна дипломатія може проводитись міністерством закордонних справ, але воно також залучає й інших суб’єктів з інших органів та рівнів державного управління.

Відповідно, деякі країни розробили нові урядові структури для того, щоб інституційно врегулювати цю координаційну роль міністерства закордонних справ. Наприклад, Австралія, Канада, Фіджі та Маврикій об'єднали свої міністерства торгівлі та міністерства закордонних справ в одне, що послугувало бюрократичним способом інтеграції дипломатії. Інші держави, такі як Великобританія та Чеська Республіка, зберегли ці два міністерства окремими, але створили нові спільні органи для координації та сприяння інтегрованій та гармонізованій дипломатії.

У глобальній, взаємозалежній економіці торговельна (комерційна) дипломатія висуває нові питання, збільшуючи таким чином потенційну кількість національних та універсальних гравців з економічними інтересами та відповідальністю в дипломатичних відносинах [151]. У цьому розумінні необхідним є визначення зв'язків між цією різноманітною сукупністю

державних та приватних суб'єктів та їх інтересів, а також тобто характер дипломатичних зв’язків між публічними та приватними акторами.

Як уже зазначалось вище, економічна дипломатія має публічний характер та використовує інструментарій міжнародного права. Так, зокрема, економічні функції дипломатичних представників були закріплені у Віденській конвенції про дипломатичні зносини 1961 р. Зокрема йшлося про захист національних інтересів акредитуючої держави у державі перебування, збір економічної інформації та сприяння розвитку економічних та наукових зв’язків між двома державами, включаючи торгові та інвестиційні питання [9].

Аналізуючи міжнародний досвід інституційної організації торговельних представництв. У першу чергу варто зазначити, що підхід держав різко відрізняється в організаційних питаннях. У деяких країнах торговельні місії належать до державної структури, в інших – до публічно-приватної. Також нема одностайної позиції щодо того, якому виконавчому органу підзвітні ці представництва та місії.

Переважно торговельні представництва (органи по сприянню торгівлі) мають відносну незалежність, тобто є частково відокремленими від міністерств. В іншому випадку вони входять до складу певного профільного міністерства (міністерства закордонних справ або/і міністерства торгівлі). У разі підзвітності обом міністерствам, в одному випадку міністерство закордонних справ є головним, в іншому – міністерство торгівлі, іноді навіть практикується заснування цими міністерствами спільного окремого органу для здійснення торговельного представництва (яскравим прикладом слугує Великобританія та Чехія).

Близько 15 країн об’єднали свої міністерства закордонних справ із міністерствами торгівлі задля створення єдиного консолідованого міністерства. Серед них Австрія, Бельгія, Канада та Швеція. А, наприклад, у

США відповідальним за сприяння експорту є Міністерство торгівлі [193, с. 23].

Практика застосування інституту торговельного представництва в США, Канаді та Великобританії з використанням торгових місій чи торгових виставок, інформаційних чи телекомунікаційних технологій, є подібною. Однак, у питаннях структури та повноважень, які використовуються тією чи іншою країною є суттєві відмінності.

Наприклад, у Канаді, економіка якої є дуже орієнтованою на експорт, ще у 1894 р. заснували Службу торгових уповноважених, на яку покладалось завдання із забезпечення виходу канадських товарів на зовнішні ринки. Служба торгових уповноважених є центральним органом, що здійснює комерційну дипломатію, включаючи понад 1000 співробітників, які працюють у канадських посольствах, консульствах у понад 150 містах по всьому світу. Для їх підтримки у Канаді працює понад 100 торгових уповноважених у 12 регіональних офісах [212, с. 55-60].

Великобританія є однією з найбільших та найбільш відкритих економік Європи за даними Організації економічного співробітництва та розвитку. Ефективно змагаючись із виробниками з низькими витратами та зростаючою потужністю та економічною привабливістю Китаю та Індії, Великобританія продовжує розвивати ефективну комерційну дипломатію.

У 1999 р. було створено Агентство міжнародної торгівлі (the British Trade International), яке стало головним органом для сприяння торгівлі та інвестицій. Згодом, у 2003 р., дане Агентство було перейменовано в Агентство торгівлі та інвестицій (the UK Trade and Investment), яке частково об’єднало в собі повноваження Міністерства закордонних справ і у справах Співдружності націй Великої Британії (the Foreign and Commonwealth Office) та Міністерство торгівлі та промисловості (the Department of Trade and Industry), яким і стало підзвітне. Новоутворене Агентство – орган, який

координує всю діяльність щодо сприяння експорту та залучення інвестицій і був створений задля узгодженого ведення комерційної дипломатії однією урядовою установою. Це відрізняє Великобританію від досвіду Канади та США. До роботи в Агентстві торгівлі та інвестицій залучено понад 2 000 співробітників, із яких 1 300 працюють у представництвах за кордоном у близько 100 країнах, 400 – перебувають у регіонах Великобританії, а всі інші – у штаб-квартирі в Лондоні чи Глазго. Останнім часом спостерігається скорочення штату працівників через урядові фінансові обмеження, однак практика «роби більше, витрачай менше» є центральною у їх роботі.

Інформації про участь політичних діячів у торгових місіях мало. І, на відміну від прикладу Канади, Прем'єр Міністр Великобританії не входить до складу торгових місій, однак часто вирішує комерційні питання на зустрічах лідерів країн Західної Європи. Зазвичай організація торгових місій передається урядом приватному сектору, торгові палати також беруть у цьому активну участь. Агентство торгівлі та інвестицій виступає лише як спонсор таких місій. Варто також зазначити, що регіони Великої Британії не мають таких повноважень, як провінції в Канаді чи штати в США. Агентство торгівлі та інвестицій організовує торгові місії для окремих регіонів, але все ж це відбувається у тісній співпраці з приватним сектором [196, с. 50-54].

Міністерство закордонних справ і у справах Співдружності націй Великої Британії заснувало програму коротких дорадчих програм (3-6 місяців), за умовами яких представники бізнесу надають консультації та підтримку дипломатам, які перебувають у представництвах за кордоном. Часто дипломати задля набуття досвіду в економічній сфері та кращого розуміння потреб приватного сектору працюють певний період часу у бізнес середовищі, наприклад, у Британському аерокосмічному об'єднанні, компанії Юнілевер (Unilever) чи Брітіш Петроліум (British Petroleum).

Економічна дипломатія відіграє надзвичайно важливу роль і для зовнішньополітичних інтересів Сполучених Штатів Америки, одного із найсильніших суб'єктів міжнародної торгівлі, який наразі проводить досить потужну політику протекціонізму. Веденням економічної дипломатії займаються 19 державних органів. Міністерство торгівлі є головним серед них, але профільне міністерство може змінюватись залежно від сфери: Міністерство сільського господарства відповідає за торгівлю сільськогосподарськими товарами, Міністерство оборони – зброєю та військовою технікою. Велика кількість різних відомств грають ту чи іншу роль у веденні торговельної дипломатії, що яскраво ілюструє децентралізацію системи. Для узгодження повноважень та спірних питань, породжених такою структурою, у 1993 р. було створено Координаційний комітет з питань сприяння торгівлі (the Trade Promotion Coordination Committee). Експерти підтримали такий крок, однак насправді орган не є достатньо ефективним. Тому питання заснування відомства, яке буде відповідальним за всі аспекти торговельної дипломатії залишається відкритим [191].

Асоціація з міжнародної торгівлі (the International Trade Association), відділ Міністерства торгівлі, складається з широкої мережі представництв (у середньому 2 представництва на штат). Це принципово відрізняє Сполучені Штати Америки від Канади, де функціонує лише по одному представництву на провінцію.

Згідно з прийнятим у 1980 р. законодавством Міністерство торгівлі заснувало Службу комерції США (the US Commercial Service) [143], яка складається з понад 1400 працівників національної мережі та 128 торговельних представництв, які працюють при дипломатичних посольствах та консульствах у 75 країнах. Отже, більшість персоналу знаходиться у

Сполучених Штатах Америки, у той час як Великобританія та Канада відправляють більшість своїх торговельних представників за кордон.

Торгові місії в США ніколи не відносилися до компетенції Президента. Найвищою посадовою особою, яка зазвичай очолює місії є Міністр торгівлі. Торгові місії поділяються на наступні категорії: комерційні місії, політичні місії, місії щодо доступу на ринок, комбіновані місії. Вони організовуються приватним сектором, але затверджуються Міністерством торгівлі. Це вкотре підкреслює співпрацю між приватним сектором та державою у веденні комерційної дипломатії. Як і у Канаді, програм обміну між торговими палатами, бізнесом та державними органами існує небагато. Експерти пояснюють це великими різницями у заробітній платі. Однак, призначення людей із бізнес середовища на посаду послів є стандартною практикою.

Як уже зазначалося вище, у діяльності дипломатичних представництв наразі все більше уваги приділяється питанням економіки та торгівлі. Ця тенденція яскраво проявляється зокрема у Федеративній Республіці Німеччина (ФРН), де призначають на дипломатичну службу переважно випускників економічних факультетів, аніж юридичних. У ФРН та інших європейських країнах розширені функції в сфері економіки отримують дипломати, які проходять підготовку (практику) у взаємодії з бізнесом, це забезпечує чітке розуміння проблем та потреб національного підприємництва та сприяє їх вирішенню. До вступу на дипломатичну службу кожен зобов’язаний проходити місячну підготовку з курсу міжнародної торгівлі, а також місячне стажування в німецьких компаніях [8].

Торговельні представництва Російської Федерації зберегли за собою практику СРСР: вони є закордонними органами зовнішніх зносин, які представляють інтереси Російської Федерації з усіх питань зовнішньоекономічної діяльності і працюють у складі дипломатичних представництв. Відповідно до чинного законодавства такі органи надають на

безоплатній основі необхідну інформаційно-консультаційну допомогу російським учасникам зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форми власності, розміру статутного капіталу та місця реєстрації [73].

Торгові місії є широко застосовуваною і визнаною ефективною останнім часом формою комерційної дипломатії в світі. Торгові місії надають унікальну можливість зацікавленим особам отримати знання про культуру іншої країни завдяки прямим контактам з діловими людьми та представниками влади [220, с. 83–103].

У Чехії, подібно до пострадянського простору, функціонує мережа торгових представництв, які підпорядковуються Національному агентству зі сприяння торгівлі, органу Міністерства промисловості та торгівлі [29].

Таким, чином, наразі економічно розвинені держави посилюють економічні відділи своїх дипломатичних представництв, особлива увага приділяється радникам із торгових питань чи торговим аташе, розширенню мережі торговельних представництв та обміну торговельними місіями. Незважаючи на те, що монополія на зовнішню торгівлю була притаманна СРСР та окремим соціалістичним державам, торговельні представництва та інші департаменти, відповідальні за захист зовнішньоекономічних інтересів таких країн як Канада, Великобританія, США, ФРН, Китай, мають довгу історію та успішно функціонують і в наш час.

Світовий досвід свідчить, що найефективнішим способом вирішення торгових питань, захисту національних інтересів, пошуку ринків збуту та формування іміджу держави за кордоном є підготовка відповідних кадрів. Історично склалося так, що одні країни підвищують рівень економічної кваліфікації політиків та дипломатів, а інші – готують зразу ж спеціалістів у сфері зовнішньоекономічної діяльності. І, відповідно, розширюють економічні функції дипломатичних представництв або створюють торгові представництва.

Така роль економічної складової дипломатії зумовлена необхідністю захисту зовнішньоекономічних інтересів держав в непростих умовах кризи міжнародних відносин, поглибленням міжнародного поділу праці, інтенсифікацією процесів обміну товарами, послугами, капіталом, переходом до ринкової економіки, науково-технічним прогресом та взаємозалежністю національних економік.

Висновки до Розділу 1

Протягом усієї історії торгівля була одним із перших імпульсів міждержавних контактів та угод, поряд із війною та завоюваннями. Дослідження історичних аспектів розвитку інституту торговельних представництв та їх правового статусу сприяє виділенню окремих періодів та визначенню місця вказаного інституту в системі міжнародного права. Інститут торговельного представництва зародився ще в античні часи, проявляючись у звичаях гостинності (принципі недоторканості), наданні привілеїв спершу іноземним торговцям, а вже потім і послам.

У середньовічний період відбувається систематизація норм посольського права, визначення чітких функцій дипломатичного представника, поділ на класи та ранги, виникнення постійних представництв. Міжнародне право цього періоду починає формувати окремі галузі посольського, консульського, торгового, договірного права, збільшується значення та кількість міжнародних договорів, суб’єктом ведення міжнародних відносин виступає суверен.

Новий час характеризується заснуванням зовнішньополітичних відомств, утворенням нових держав, веденням дипломатії на найвищому рівні та багатосторонньої дипломатії (конгреси). Економізація дипломатії у сучасному розумінні відбувається саме на цьому етапі розвитку, адже в

центрі міжнародних відносин лежить боротьба за ринки збуту та встановлення контролю над торговими шляхами.

Новітня та сучасна економічна дипломатія характеризуються укладенням багатосторонніх договорів, визначенням провідної ролі міжнародних економічних організацій, глобальними процесами та гострою необхідністю захисту національних інтересів держав, який на сучасному етапі має здійснюватися шляхом запровадження ефективного публічно-приватного партнерства.

Глобалізаційні процеси мають особливий вплив на зовнішню політику будь-якої держави, стимулюючи активний захист національних інтересів, економізацію міжнародних відносин та зовнішньої політики держави. В основі сучасних двосторонніх відносин держав лежить міжнародна торгівля. Історично функція представництва держави та захист її інтересів та інтересів її фізичних та юридичних осіб за кордоном покладалась на дипломатичні представництва та консульські установи, які у тому числі заохочували розвиток співробітництва в економічній сфері.

У юридичній науці досить мало уваги приділено питанням правового статусу та функціям торговельного представника і торговельного представництва за кордоном, які діють у межах дипломатичного представництва або ж незалежно.

Чітке визначення поняття торговельного представництва у міжнародному праві досі не напрацьоване, це призводить до застосування неодностайної практики з організації їх діяльності. Проаналізувавши положення Віденської конвенції про дипломатичні зносини 1961 р., можна узагальнити, що торговельні представництва є зарубіжними органами зовнішніх зносин, які представляють та захищають у державі перебування інтереси своєї держави у сфері зовнішньоекономічної діяльності, не є самостійним суб’єктом міжнародного права, користуються державним

імунітетом. Вони діють на постійній основі, реалізація функцій торговельних представництв здійснюється дипломатичними працівниками.

Експортування – це складна діяльність, на яку впливає неповнота інформації. Компанії, які мають транскордонні економічні можливості мають брати участь у затратному процесі пошуку потенційних партнерів, оцінюванні їх надійності, солідності, актуальності та можливостей. Добре відомо, що збір інформації має (приносить) позитивні зовнішні ефекти. Таким чином, недостатнє фінансування цих заходів є очевидним. Якщо пошук є об'єктом безоплатного користування, то тоді, за певних обставин, це може бути основою для політики заохочення експорту. Дипломатичні представництва та органи сприяння торгівлі інформуючи про світовий ринок та поширюючи інформацію про вітчизняну продукцію можуть сприяти в подоланні цієї проблеми і надалі сприяти розширенню експорту.

Комерційна дипломатія приносить користь різним зацікавленим сторонам. Основною зацікавленою особою, яка отримує економічну вигоду від комерційної дипломатії, є приватні компанії, які звертаються до торгових представників як вдома, так і за кордоном. Уряди держав також виграють від діяльності комерційної дипломатії, адже імідж працює в обох напрямках: успішні компанії можуть покращити імідж країни та уряду, а «успішна» політика уряду та країни позитивно впливають на імідж компаній.

Проаналізовані джерела підтверджують діяльність комерційної дипломатії через її ефективність у вирішенні управлінських і державних проблем. Комплексно дослідивши літературу з різних галузей, ми виокремили наступні обґрунтування діяльності комерційної дипломатії:

1) потреба в доступі до достовірної та незалежної (об'єктивної) комерційної інформації;

2) підтримка довіри до новостворених підприємств та створення їх іміджу на світовому ринку;

3) пошук зовнішніх партнерів: заохочення національних фірм (переважно малого та середнього бізнесу) виходити на світовий ринок;

4) вирішення конфліктів (здійснення посередництва);

5) підтримка вітчизняних делегацій: міністри часто супроводжуються представниками ділових кіл у державі перебування.

РОЗДІЛ 2
МІЖНАРОДНО-ПРАВОВА ПРАКТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПРЕДСТАВНИЦТВ І МІСІЙ

2.1 Визначення статусу торговельних представництв і місій у міжнародному договірному праві

Сучасна дипломатія поєднує в собі широке коло питань включаючи економічні, торговельні, культурні, екологічні та безпекові. Безумовно, однією з найголовніших форм співпраці між державами була і залишається міжнародна торгівля, і держави приділяють все більше уваги веденню економічної дипломатії. Формування позитивного іміджу держави, пошук ринків збуту, посилення конкурентоспроможності національної економіки – далеко не весь перелік завдань, які покладаються на плечі дипломатів, які в сучасних умовах мають блискуче володіти знаннями у тому числі і в галузі економіки та міжнародної торгівлі.

Заснування торговельних представництв радянської моделі відбулось ще у 1922 р., коли було утворено вказані органи зовнішніх зносин задля реалізації державної монополії у зовнішній торгівлі. Торговельні представництва безпосередньо захищали інтереси радянських учасників торгівлі у країні перебування, а відповідальність за зобов’язаннями цих представництв несла держава. Юридично вони були частиною посольств, тому користувались дипломатичними привілеями та імунітетами.

Зміни в економічній системі, які відбулися після розпаду Радянського Союзу, а також збільшення частки приватного сектору в міжнародній торгівлі, призвели до реорганізації торговельних представництв країн колишнього СРСР, які були замінені апаратом торгових радників при посольствах [62, с. 81]. Як уже зазначалось вище, у нинішніх умовах нема

одностайності у міжнародній практиці щодо правового статусу торговельних представництв. Зазвичай вони входять до складу міністерства закордонних справ або/і міністерства торгівлі. Проте, значна кількість держав об'єднала вищевказані міністерства задля створення єдиного консолідованого органу, який ефективно виконує покладені на нього функції. Серед таких країн можна назвати Австрію, Бельгію, Канаду, Великобританію, Чехію та Швецію.

В умовах кризи глобалізації кожна держава прагне захистити свої національні інтереси, гарантувати національну безпеку, стабільність, у тому числі й у зовнішньополітичній та зовнішньоекономічній сферах. Сучасна дипломатія характеризується багатовекторністю, співпрацею з міжнародними організаціями і традиційним її веденням на найвищому рівні. Загалом, представництво держави, захист її інтересів та інтересів її громадян за кордоном покладено на міністерство закордонних справ. Однак, якщо говорити про торговельні представництва та економічну дипломатію, то ще одним суб'єктом тут виступає міністерство торгівлі або міністерство економіки. Положення внутрішнього законодавства розмежовують повноваження цих відомств, формуючи об'єднану, частково об'єднану чи розділену модель економічної дипломатії, визначаючи правовий статус торговельних представництв (економічних відділів) та їх місце в системі органів зовнішніх зносин.

Діяльність дипломатичних представництв, торговельних представництв, торговельно-економічних місій, правовий статус їх співробітників, правовий статус офіційних представників держави у державі перебування регулюється міжнародним правом, зокрема універсальними та двосторонніми договорами. У науці міжнародного права питання міжнародних договорів, які визначають вищезгадані аспекти, є недостатньо вивченим і потребує подальшого дослідження.

В античні часи зовнішньоекономічна та зовнішньополітична діяльність держав регламентувались звичаєвими нормами та, в окремих випадках, внутрішніми правилами держав. Починаючи з Середньовіччя, кількість та значення міжнародних договорів зростає, розширюється коло правових відносин, із приводу яких укладаються договори, змінюються їх суб'єкти.

У період нового часу поширеною стає практика підписання багатосторонніх договорів [49, с. 53]. Першим багатостороннім договором із дипломатичного права прийнято називати Віденський протокол про класи дипломатичних агентів 1815 р., який закріпив основні принципи діяльності послів та правила дипломатичного церемоніалу та протоколу, які до цього часу складають основу дипломатичної служби всіх держав [94]. Також документ визначив поділ дипломатів на три класи: посли та нунції, посланники та інтернунції, постійні повірені в справах [239, с. 54]. Невдовзі, було укладено Аахенський протокол 1818 р., який додав четвертий клас – міністр-резидент – та визначив його місце в ієрархії класів між посланником та повіреним у справах [46, с. 804].

Сучасні договірні норми міжнародного права слугують нормативним інструментом для регулювання інституційного забезпечення зовнішньоекономічної функції держави торговельними представництвами та місіями. Міжнародні договори, що закріплюють статус торговельних представництв та місій у міжнародному праві та їх основні функції, належать переважно до права зовнішніх зносин. Міжнародні договори, що визначають спеціальні функції цих органів та сфери співробітництва, відносяться до міжнародного економічного права. Проаналізувавши положення цих міжнародних договорів, відповідно до загальноприйнятих критеріїв їх можна класифікувати:

- за сферою дії в просторі (універсальні та регіональні);
- за кількістю учасників (багатосторонні та двосторонні);

- за суб’єктами укладення (між державою та міжнародною організацією, міждержавні та міжурядові);
- за об’єктом регулювання (про зону вільної торгівлі, про повітряне сполучення, про захист іноземних інвестицій, про оподаткування).

Після завершення Другої світової війни норми дипломатичного права були кодифіковані та отримали подальший розвиток. До універсальних міжнародних договорів, що регулюють діяльність торговельних представництв та ведення економічної дипломатії, належать Конвенція про привілеї та імунітети ООН 1946 р., Віденська конвенція про дипломатичні зносини 1961 р., Віденська конвенція про консульські зносини 1963 р., Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969 р., Віденська конвенція про спеціальні місії 1969 р., Конвенція про запобігання і покарання злочинів проти осіб, що користуються міжнародним захистом, у тому числі дипломатичних агентів 1973 р. [103, с. 182], Віденська конвенція про представництва держав в їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру 1975 р.

Серед усіх міжнародних договорів, що визначають правовий статус торговельних представництв та ведення економічної дипломатії, чільне місце посідає Віденська конвенція про дипломатичні зносини 1961 р. У Преамбулі зазначається, що сторони цієї Конвенції «з давніх часів визнають статус дипломатичних агентів» і укладають цей договір, щоб сприяти дружнім відносинам між державами. Ст. 3 закріплює функції, які покладаються на дипломатів:

- «a) представництво акредитуючої держави в державі перебування;
- b) захист в державі перебування інтересів акредитуючої держави та її громадян у межах, дозволених міжнародним правом;
- c) ведення переговорів з урядом держави перебування;

- d) з’ясування всіма законними засобами умов та подій в державі перебування та повідомлення про них уряду акредитуючої держави;
- e) сприяння дружнім відносинам між акредитуючою державою та державою перебування та розвиток їх взаємовідносин в області економіки, культури та науки» [9].

Також Віденська конвенція про дипломатичні зносини 1961 р. визначає процедуру проходження акредитації, правовий статус дипломатичного представництва та його співробітників, зокрема привілеї та імунітети, необхідні для їх ефективного функціонування. На практиці положення Конвенції про економічну функцію дипломатичного представництва реалізується торговельними представництвами, торговельними місіям чи економічними відділами дипломатичних представництв акредитуючої держави в державі перебування.

Віденська конвенція про консульські зносини 1963 р. була прийнята з урахуванням положень Віденської конвенції про дипломатичні зносини 1961 р. Вона роз’яснює правовий статус консулів, закріплює їх привілеї та імунітети. Відповідно до ст. 5 до консульських функцій належать зокрема:

- «a) захист в державі перебування інтересів акредитуючої держави та її громадян (фізичних та юридичних осіб) у межах, дозволених міжнародним правом;

b) сприяння розвитку торговельних, економічних, культурних і наукових зв’язків між акредитуючою державою та державою перебування, а також сприяння розвитку дружніх відносин між ними іншими шляхами відповідно до положень даної Конвенції;

c) з’ясування всіма законними шляхами умов та подій в торговому, економічному, культурному та науковому житті держав перебування, повідомлення про них уряду акредитуючої держави та надання відомостей зацікавленим особам» [10].

Таким чином, положення цієї Конвенції застосовуються до діяльності торговельних представництв, які є уповноваженими на захист економічних інтересів як держави, так і фізичних та юридичних осіб надсилаючої держави у державі перебування, функціонуючих у складі консульства.

У Преамбулі Віденської конвенції про право міжнародних договорів 1969 р. йдеться про те, що сторони визнають зростаючу роль міжнародних договорів як джерела міжнародного права та засобу розвитку співробітництва між державами. Вона нормативно закріпила порядок укладення, дії, припинення міжнародних договорів, внесення змін та поправок до них, висловлення застережень та тлумачення договірних положень. Ст. 6 закріплює положення щодо того, що усі держави володіють правоздатністю укладати міжнародні договори. Ст. 7 визначає коло осіб, які можуть укладати міжнародні договори *ex officio*:

- глави держав;
- глави урядів;
- міністри закордонних справ;
- також глави дипломатичних представництв, які можуть приймати текст договору між акредитуючою державою та державою перебування.

Ця ж Конвенція встановлює порядок визначення недійсності, припинення і зупинення дії договорів. Зокрема, розділ 1 частини II визначає процедуру укладення міжнародних договорів, встановлення його автентичності, способи вираження згоди держав на обов’язковість договору, його ратифікацію та опублікування [11].

Віденська конвенція про спеціальні місії 1969 р. визначає, що «спеціальна місія – це тимчасова місія, що за своїм характером представляє державу і направляється однією державою в іншу за згодою останньої для розгляду з нею певних питань або для виконання щодо неї певного

завдання». Раніше спеціальні місії були досить поширеними, сьогодні ж діяльність таких органів зводиться переважно до заходів церемоніального характеру і називається дипломатією *ad hoc* [103, с. 204]. Відповідно до ст. 7 «наявність дипломатичних або консульських відносин не є необхідним для відправлення чи прийняття спеціальної місії». Зокрема, О.О. Гріненко зазначає, що ця звичаєва норма, закріплена у Конвенції, дозволяє у тому числі і Європейському Союзу направляти свої спеціальні місії, хоч він юридично не підтримує дипломатичних відносин як таких [21, с. 102].

Функції спеціальної місії визначаються за згодою сторін, зазвичай до них відносять:

- представництво інтересів;
- ведення переговорів з торговельно-економічних, культурних, правових питань;
- передачу документів;
- участь у офіційних заходах.

Якщо спеціальну місію очолює або бере у ній участь глава держави, глава уряду, міністр закордонних справ чи інша особа високого рангу, то на них поширюються привілеї та імунітети, передбачені міжнародним правом (ст. 21) [13].

Конвенція про запобігання і покарання злочинів проти осіб, що користуються міжнародних захистом, у тому числі дипломатичних агентів 1973 р. була прийнята з метою гарантування безпеки цих осіб та підтриманню дружніх міжнародних відносин. Згідно з положеннями ст. 1 до осіб, які користуються міжнародним захистом належать глава держави, глава уряду, міністр закордонних справ та супроводжуючі члени їх сім’ї, будь-який представник чи службова особа держави, а також члени його сім’ї. Відповідно, під час відвідин ними дипломатичних форумів на високому та найвищому рівнях, наприклад, таких як Всесвітній економічний форум у

Давосі, відвідання іноземної держави з офіційним візитом з метою провести переговори чи укласти міжнародний договір вищезгадані особи перебувають під захистом цієї Конвенції. Злочини, вчинені проти зазначених осіб, мають каратися з урахуванням їх тяжкого характеру (вбивство, викрадення, напад на офіційне приміщення чи транспорт). Держави-учасниці співпрацюють, обмінюються інформацією для запобігання вчинення злочинів проти осіб, які користуються міжнародним захистом, а у випадку вчинення такого злочину докладають зусилля, щоб злочинець був затриманий або виданий, при цьому держави надають одна одній найбільш повну правову допомогу [55].

Окрім універсальних договорів, функціонування дипломатичних та торговельних представництв регламентується зокрема і договорами регіонального характеру. Як уже зазначалося вище, Віденський регламент 1815 р. та Аахенський протокол 1818 р. відіграли ключову роль у формуванні дипломатичного права в Європі. Прикладом регіональних договорів також може слугувати Гаванська конвенція про дипломатичних чиновників 1928 р., яка, хоч і на регіональному рівні, кодифікувала низку норм звичаєвого дипломатичного права і діє до цього часу. Саме ця конвенція вперше на договірному рівні закріпила інститут дипломатичного притулку [182], який згодом був розвинений у Каракаській конвенції про дипломатичний притулок 1954 р. Регіональні конвенції регламентують також і консульську діяльність, зокрема, Каракаська конвенція про консульські функції 1911 р. та Європейська конвенція про консульські функції 1967 р. [170].

Найбільшу частину міжнародних договорів з питань економічного співробітництва становлять договори двостороннього характеру. Залежно від суб’єкта укладення такі договори поділяються на:

- міждержавні;
- міжурядові;
- міжвідомчі.

Міждержавні договори укладаються з найбільш важливих питань: політичні, мирні, територіальні, щодо прав людини, участі держави в міжнародних організаціях, а міжурядові – з економічних, торговельних, гуманітарних питань [102, с. 165]. Двосторонні договори про встановлення дипломатичних відносин укладаються від імені держави главою держави або уповноваженою ним особою. Встановлення дипломатичних відносин підтверджує визнання держави та наміри щодо подальшого співробітництва (Спільне комюніке про встановлення дипломатичних відносин між Україною і Королівством Іспанія 1992 р. [98], Протокол про встановлення дипломатичних відносин між Україною та Французькою Республікою 1992 р. [89]). Також від імені держави укладаються договори про встановлення зони вільної торгівлі (Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою 2016 р. [115]).

Міжурядові угоди регламентують економічне співробітництво між державами, визначаючи ключові сфери та інституційні механізми (Угода між Урядом України і Урядом Канади про торговельні та комерційні відносини 1995 р. [110], Угода між Урядом України і Урядом Турецької Республіки про торговельно-економічне співробітництво 1992 р. [112]).

Безпосередньо діяльність торговельних представництв, статус їх співробітників може бути врегульовано:

- міждержавними угодами (ст. 4 Угоди про торговельні відносини між Україною і Сполученими Штатами Америки 1992 р. [127] визначає правові засади діяльності урядових торговельних представництв);

- міжурядовими угодами (в Угоді між Урядом України і Урядом Республіки Білорусь про вільну торгівлю 1999 р. закріплено, що Україна може заснувати у Республіці Білорусь своє Торговельне представництво, а Республіка Білорусь може заснувати в Україні своє Торговельне представництво. Правовий статус цих Торговельних представництв, їх

функції і місцезнаходження будуть погоджені Сторонами додатково (ст. 17) [111].

У двосторонніх договорах сторони також можуть надавати додаткові привілеї та імунітети офіційним особам, торговельними та дипломатичним представникам на взаємній основі, наприклад, як це було закріплено в:

- Угоді у формі обміну нотами між Міністерством закордонних справ України та Міністерством закордонних справ та у справах Співдружності Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії про спрощений порядок оформлення віз посадовим особам обох країн 2001 р.,

- Угоді у формі обміну нотами між Урядом України та Урядом Сполученого Королівства Великої Британії і Північної Ірландії про прибуткову діяльність членів сімей співробітників дипломатичних представництв 1998 р.

До двосторонніх угод щодо окремих аспектів здійснення міжнародної торгівлі, які застосовуються у практичній діяльності торговельних представництв та місій, можна віднести наступні групи договорів:

- угоди про зону вільної торгівлі (Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою 2016 р. [115]);
- угоди про повітряне сполучення (Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Польща про повітряне перевезення 2016 р. [109]), які розширюють торгівлю послугами повітряного транспорту і, отже, можуть сприяти міжнародній торгівлі;
- угоди про захист іноземних інвестицій (Угода між Урядом України та Урядом Республіки Сінгапур про сприяння та взаємний захист інвестицій 2007 р. [114]), які встановлюють мінімальні рівні захисту іноземних інвесторів від націоналізації тощо;
- двосторонні угоди про оподаткування, які скасовують податкові перешкоди для двостороннього інвестиційного потоку (Конвенція між

Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи та капітал 1999 р. [54]) [163].

Двосторонні договори також укладаються між державами та міжнародними організаціями, у тому числі з міжнародними економічними організаціями. Такі договори зазвичай укладаються від імені уряду держави, містять положення про правовий статус постійного представництва організації, його співробітників, привілеї та імунітети:

- Договір між Урядом України та Європейським Банком Реконструкції та Розвитку про співробітництво та діяльність Постійного Представництва ЄБРР в Україні 2007 р. [41];

- Угода між Урядом України та Організацією Об'єднаних Націй про заснування Представництва Організації Об'єднаних Націй 1992 р. [113];

- Угода між Кабінетом Міністрів України та Організацією Економічного Співробітництва та Розвитку щодо привілеїв, імунітетів та пільг, наданих Організації 1999 р. [108].

У 2017 р. відбулось укладення Рамкової програми партнерства між Урядом України та ООН на 2018-2022 рр., спрямованої на забезпечення стратегічного партнерства у найважливіших сферах, що відповідають національним пріоритетам розвитку України, серед яких стале економічне зростання [91].

Таким чином, існує значна кількість міжнародних договорів як універсальних, так і двостороннього характеру, що регулюють діяльність торговельних представництв та місій. В кінці XX ст. – на початку XXI ст. значення двосторонніх договорів для регулювання міжнародної торгівлі зростає і відповідно зростає значення цих органів зовнішніх зносин.

2.2 Роль міжнародних організацій у міжнародно-правовому регулюванні торговельних відносин

Міжнародні організації як суб'єкти міжнародного права безпосередньо беруть участь у врегулюванні міжнародних відносин, мають вплив на розвиток світової економіки, забезпечують міжнародне співробітництво та мир. Створюючи міжнародну організацію, держави делегують свої повноваження у вирішенні певного кола питань інституції, що здійснює координаційну роль у врегулюванні міжнародних відносин. За колом своїх учасників міжнародні організації поділяються на універсальні, регіональні та субрегіональні, а за предметом діяльності – на економічні, військово-політичні, політичні, з питань торгівлі, культури та ін.

Однією з найстаріших міжнародних економічних організацій вважається Ганзейський союз, який об'єднував понад сто північно-німецьких міст та існував у період XIV-XVП століть. Це був торговельно-політичний союз із центром у місті Любек, а його факторії (торговельні представництва) знаходились у Лондоні, Берліні, Новгороді. До основних функцій цієї організації входила підтримка роботи факторій у найбільш важливих містах, відсилання торговельних представників, захист прав купців, отримання ними торговельних привілеїв. Кожен ганзейський купець перебував під захистом Союзу і був абсолютно незалежним у своїй торговельній діяльності.

У 1834 р. було створено Німецький митний союз, основною метою діяльності якого була уніфікація митної політики, скасування митних тарифів для держав-членів та напрацювання єдиних правил ведення міжнародної торгівлі. Німеччина у той час складалась із невеликих князівств, які мали свої грошові одиниці та різну митну політику, а до складу Союзу увійшло вісімнадцять держав. Особливістю функціонування Німецького союзу було

те, що щодо третіх країн встановлювались протекціоністські тарифи. Це сприяло національним виробникам та послабило позиції іноземних держав.

До середини XIX ст. міжнародні організації існували відокремлено, не мали чіткої організаційно-правової структури, яка б діяла на постійній основі, та мали компетенцію у досить вузьких сферах міжнародних відносин. Однак, вони послужили міцним фундаментом для створення наступних міжнародних утворень з питань економічної інтеграції.

Прикладами перших міжнародних організацій з вузькою спеціалізацією слугували Всесвітній телеграфний союз, утворений у 1865 р., та Всесвітній поштовий союз – 1874 р., які займалися уніфікацією стандартів радіозв'язку та телекомунікаційного обладнання, поштових тарифів, забезпеченням транзиту поштових відправлень, сприянням співробітництву в цих сферах [50, с. 18–19].

У той період сфера міжнародних валютних відносин також потребувала уніфікації правил та розрахунків, що стало основною метою Паризької конференції, проведеної у 1867 р. Результатом цієї конференції стало прийняття золотовалютної системи, що визначала правила конвертованості валют в золото, їх обміну, вільного продажу золота. Ці стандарти діяли допоки порушення світового балансу, зокрема і в сфері міжнародної торгівлі, не призвели до Першої світової війни. У 1922 р. була проведена Генуезька міжнародна економічна конференція, на якій обговорили проблеми повоєнних економічних зв'язків, повернення зовнішніх боргів держав та особлива увага приділялась економічному відновленню Центральної та Східної Європи. Було проголошено золото-девізний стандарт, відповідно до якого такі іноземні валюти як долар США та фунт стерлінгів могли використовуватись для розрахунку при здійсненні міжнародної торгівлі нарівні з золотом [130, с. 239–243].

І. І. Лукашук визначив, що в умовах виникнення кризових ситуацій чи ускладнень у міжнародних економічних відносинах держави вдаються до створення спеціальних міжнародних організацій [60, с. 194]. Одним із таких прикладів може послужити скликання у 1944 р. міжнародної Бреттон-Вудської конференції з метою розробки нової світової валютної системи. Основними завданнями конференції було закріплення принципу вільної торгівлі та руху капіталу, стабільності валютних курсів і світової валютної системи в цілому. Це послугувало поштовхом до створення у 1945 р. Міжнародного валютного фонду, який мав контролювати ефективність нової валютної системи [57, с. 186].

Новий період розвитку міжнародних організацій розпочався зі створенням Організації Об'єднаних Націй (ООН), яка взяла на себе відповідальність за збереження миру та безпеки, забезпечення сталого економічного розвитку та співробітництва. Статут ООН закріпив основні цілі та принципи цієї Організації, які визнано основними принципами міжнародного права. Норми Статуту мають імперативний характер, а відтак слугують основою і для дипломатичної діяльності. У Преамбулі цього документу йдеться про прагнення народів із метою досягнення основних цілей ООН «використовувати міжнародний апарат для сприяння економічному та соціальному прогресу всіх народів».

Відповідно до п. 3 ст. 1 Статуту ООН до цілей Організації належить у тому числі й «здійснення міжнародного співробітництва в розв'язанні міжнародних проблем економічного … характеру». Ст. 2 закріплює основні принципи міжнародного права, зокрема, принцип суверенної рівності держав, добросовісного виконання взятих на себе зобов'язань та мирного вирішення спорів.

Глава IX Статуту ООН повністю присвячена питанням міжнародного економічного та соціального співробітництва, для «створення умов

стабільності та благополуччя, необхідних для мирних та дружніх відносин між націями ООН сприяє підвищенню рівня життя, повній зайнятості населення та умовам економічного та соціального прогресу та розвитку» (ст. 55). Глава X регламентує функціонування Економічної та Соціальної Ради, її склад, повноваження та процедуру голосування (ст. 61-72) [99].

Віденська конвенція про представництво держав у їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру 1975 р. визначає правила функціонування постійних представництв та місій постійних спостерігачів при таких організаціях. Як зазначається у Преамбулі, держави-учасниці визнають зростаючу роль багатосторонньої дипломатії та відповідальності ООН в рамках світової спільноти. Конвенція визначає, що міжнародна організація універсального характеру – це Організація Об'єднаних Націй, її спеціалізовані установи, Міжнародне агентство з атомної енергії, чи будь-яка аналогічна організація, членський склад і відповідальність якої носять широкий міжнародний характер (ст. 1).

Ст. 6 визначає основні функції закордонних представництв при міжнародних організаціях:

- «забезпечення представництва держави при міжнародній організації;
- підтримання зв'язку між державою та організацією;
- проведення переговорів з організацією та в її межах;
- з'ясування діяльності, що здійснюється організацією та інформування про неї своєї держави;
- забезпечення участі держави в повноцінній роботі організації;
- захист інтересів держави перед організацією;
- сприяння здійсненню цілей і принципів організації шляхом співробітництва з її членами» [12].

Значна кількість програм, фондів, спеціалізованих установ та комісій ООН уповноважені забезпечувати економічне співробітництво між членами цієї Організації. У 1960 р., період розпаду колоніальної системи, було створено Міжнародну асоціацію розвитку, основною метою якої було надання економічної допомоги країнам, що розвиваються, шляхом забезпечення їх інтеграції у міжнародні економічні відносини та надання пільгових позик [227]. У 1965 р. резолюцією Генеральної Асамблеї ООН шляхом об'єднання Розширеної програми технічної допомоги ООН і Спеціального фонду було засновано Програму розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН), що також надає допомогу країнам, що розвиваються [76]. На практиці таке співробітництво регулюється укладеними двосторонніми договорами між ПРООН та державою. Так, наприклад, у 2006 р. Представництво Європейської Комісії в Україні та Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй в Україні уклали угоду про партнерство щодо підтримки процесу впровадження економічних реформ в Україні, що передбачала розгляд питань щодо регуляторної політики, розвитку підприємництва та агропромислового комплексу у зв'язку з міжнародною інтеграцією України і зокрема її вступом до Світової організації торгівлі [87].

У 1964 р. резолюцією Генеральної Асамблеї ООН було створено Конференцію з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), до головних функцій якої належить сприяння торгівлі між країнами, які перебувають на різних етапах економічного розвитку, організація переговорів про торговельні угоди та узгодження торговельної політики держав-членів. У 1966 р. було засновано Організацію з промислового розвитку (ЮНІДО), яка спрямована на розвиток торговельних можливостей держав шляхом надання країнам, що розвиваються, та країнам з перехідною економікою допомоги щодо модернізації їх промисловості, залучення інвестицій для впровадження

проектів промислового розвитку, забезпечення співробітництва між промислово розвиненими країнами та країнами, що розвиваються і країнами з перехідною економікою [22, с. 25–26].

До повноважень міжнародних організацій також належить напрацювання стратегій економічного розвитку – довгострокових планів та напрямів із розвитку з метою подолання несприятливих явищ у сучасних міжнародних економічних відносинах [40, с. 419]. Так, починаючи з 1960 р., ООН займається розробкою таких стратегій, що називаються Декади економічного розвитку. Перша із них була прийнята резолюцією Генеральної Асамблеї ООН 19 грудня 1961 р. A/RES/1710 (XVI) і стосувалась сприяння торгівлі країнами, що розвиваються, та здійснення інвестиційної діяльності та співробітництва з такими країнами [25].

Міжнародні організації також посідають важливу роль у врегулюванні фінансової сфери, стабільність розвитку якої слугує запорукою сталості в міжнародних відносинах. Центральне місце в системі міжнародних фінансових організацій посідає Світовий банк, заснований у 1944 р., до складу якого входить Міжнародний банк реконструкції й розвитку (МБРР) та Міжнародна асоціація розвитку (МАР). Група Світового банку включає також Міжнародну фінансову корпорацію (МФК), Багатосторонню агенцію гарантування інвестицій (БАГІ) та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС), які створені на основі установчих міжнародних договорів, що визначають правові основи їх діяльності, цілі, функції, систему органів та порядок прийняття рішень [51, с. 35]. Л.Л. Лазебнік, вивчаючи актуальні проблеми сучасного міжнародного фінансового права, відзначає, що діяльність міжнародних фінансових організацій сприяє створенню нових явищ у сфері права та ефективному здійсненню міжнародного економічного співробітництва у відповідних сферах [58, с. 39].

Відповідно до ст.1 Статей Угоди 1945 р. основними цілями МБРР є: сприяння в реконструкції та розвитку територій шляхом капіталовкладень, у тому числі для відновлення економіки, що постраждала внаслідок Другої світової війни, сприяння перспективному збалансованому росту міжнародної торгівлі, стимулювання міжнародних інвестицій з метою розвитку виробництва [107]. МАР доповнює діяльність МБРР, здійснюючи довгострокове фінансування економічного розвитку держав. МФК врегульовує питання, що стосуються розвитку приватного бізнесу в країнах, що розвиваються, надаючи їм фінансову підтримку [188]. БАГІ сприяє потокам прямих зарубіжних інвестиції в країни, що розвиваються, шляхом надання страхових гарантій іноземних інвесторам від некомерційних ризиків [96]. МЦУІС надає послуги з арбітражного розгляду і врегулюванню спорів між урядами та іноземними інвесторами, надаючи особливого значення доступності міжнародних засобів примирення або арбітражу.

Глобалізаційні процеси призвели до збільшення ролі міжнародних організацій у регулюванні міжнародної торгівлі. Створення спеціальних торговельно-економічних організацій характеризувалося використанням повного комплексу інституційних та правових механізмів для ефективного ведення світової економіки, розвитку міжнародних економічних відносин, збереження державного суверенітету їх учасників.

Міжнародна торгівля держав вимагала ефективного правового регулювання на міжнародному рівні для забезпечення суверенної рівності суб'єктів, запобігання дискримінації, сталого розвитку країн, що розвиваються, визначення чітких правил торгівлі тим чи іншим видом товарів.

Після Другої світової війни США виступили з пропозицією створити Міжнародну торговельну організацію. Це завдання було покладено на Економічну і Соціальна Раду ООН, а розробкою Статуту займалися

уповноважені представники держав на Лондонській (1946 р.), Женевській (1947 р.) та Гаванській конференціях (1947-1948 рр.). Було розроблено пропозиції щодо зняття значної кількості тарифних знижок, і 1947 р. вони були затверджені у правилах міжнародної торгівлі та закріплені у Розділі IV «Генеральна угода з тарифів і торгівлі» Статуту Міжнародної торговельної організації. Однак, через відмову деяких країн, у тому числі США, ратифікувати цей договір він не набрав чинності. Відповідно, Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1947 р. (ГАТТ) стала основним міжнародним документом, що регулював торгівлю майже до кінця XX ст. [135, с. 215–218]. За рішенням держав-учасниць ГАТТ у 1964 р. було засновано Міжнародний торговельний центр (ITC), який регулярно проводив Всесвітні конференції для встановлення мережі офісів із підтримки торгівлі, під якими мається на увазі комерційне представництво, синонім «торговельного представництва».

У 1995 р. була створена Світова організація торгівлі (СОТ), основною метою діяльності якої стала лібералізація міжнародної торгівлі та регулювання торговельно-політичних відносин держав-учасниць. Відповідно до ст. 3 Маракеської угоди 1994 р. про заснування СОТ до функцій цієї організації належить:

1) здійснення нагляду за виконанням угод СОТ;

2) врегулювання торговельних спорів;

3) моніторинг національних торговельних режимів СОТ держав-учасниць;

4) забезпечення співробітництва з іншими міжнародними економічними організаціями.

На думку Скриньки Д.В., положення міжнародних договорів Уругвайського раунду можна розділити на досягнення наступних цілей:

1) простота державного регулювання міжнародної торгівлі;

2) рівноправність усіх держав під час здійснення міжнародної торгівлі (наприклад, при застосуванні норм про режим найбільшого сприяння, національний режим, заборону інших форм торговельної дискримінації);

3) прозорість торговельних процедур та практики їх застосування, широкий доступ до законодавчих актів;

4) справедлива політика в торгівлі (наприклад, використання митних тарифів, як єдиного інструмента обмеження міжнародної торгової діяльності) [97].

Розвиток міжнародних торговельних відносин, створення СОТ, зростання ролі регіональних торговельних організацій, продовження порядку денного торговельних переговорів з включенням нових питань підкреслюють необхідність визнання та розуміння нових суб’єктів міжнародної торгівлі. Нові теми та завдання, нові форми торговельної дипломатії вказують на необхідність виходу за рамки переважаючої класичної концепції дипломатії.

Зокрема, у рамках ГАТТ/СОТ підкреслюється роль держав у торговельній дипломатії та роль недержавних суб'єктів у багатосторонніх, регіональних та двосторонніх торговельних відносинах [210]. Згідно з дослідженнями Б. Хокінга, можна виокремити нову концепцію сучасної економічної дипломатії держави, яка відображає зростаючу взаємодію міжнародних організацій, вищих посадових осіб, міністерства закордонних справ з іншими недержавними акторами та все тісніші зв'язки між офіційними та неофіційними дипломатами в інституційному механізмі забезпечення зовнішньоекономічних інтересів держави [186, с. 3–19].

Значна частина наукової літератури з питань торговельної дипломатії зосереджується на багатосторонніх торговельних переговорах та зокрема на детальних звітах про Раунди ГАТТ/СОТ [238, с. 56–72]. Торговельна дипломатія часто розглядається як міжурядові переговори між державами, які прагнуть максимальних поступок від інших, не упускаючи жодних

можливостей [221]. Чільне місце при веденні торговельної дипломатії посідають бізнесові групи, які, наприклад, були ключовими ініціаторами укладення Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальності власності (TRIPs) 1995 р., прийнятої під час переговорів Уругвайського раунду; під час проведення Дохійського раунду СОТ, піднімалось питання щодо громадського здоров'я, і неурядові організації з громадського здоров'я стали визначальними акторами з вказаного питання.

Система регіональних організацій почала формуватися у середині XX ст., які спочатку мали політичний (Рада Європи, Ліга арабських держав) чи воєнний характер (Варшавський договір). У 1948 р. було створено Організацію європейського економічного співробітництва для здійснення Плану Маршалла щодо економічної відбудови Європи після Другої світової війни. Ця організація 1961 р. була замінена Організацією економічного співробітництва, спрямованою на просування ринкової економіки, розвиток вільних ринків, економічне зростання як розвинутих країн, так і тих, що розвиваються [226]. До таких регіональних організацій також можна віднести Раду економічної допомоги (1949 р.), Європейське об’єднання з вугілля й сталі (1951 р.).

Надалі процес регіональної інтеграції переходить до наступного етапу, що відзначився високою інтенсивністю співробітництва. Регіональні економічні організації створюються:

- в Азії: Рада арабської економічної єдності (1964 р.), Організація Ісламська конференція (1971 р.), Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН, 1967 р.), Рада із співробітництва арабських країн Перської затоки (1981 р.) Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АПЕК, 1989 р.);

- в Африці: Організація африканської єдності (ОАЄ, 1963 р.), Центральноафриканський митний і економічний союз (1966 р.), Економічне співтовариство західноафриканських держав (ЕКОВАС, 1976 р.);

- в Латинській Америці і Карибському басейні: Андська група (1969 р.); Карибський спільний ринок (1973 р.); Латиноамериканська економічна система (1975 р.); Латиноамериканське інтеграційне об'єднання (1982 р.); Міжамериканське інвестиційне співробітництво (1989 р.) [50, с. 21-23].

Кінець XX ст. також засвідчив про збільшення кількості двосторонніх угод про вільну торгівлю між державами, які розширили мережу регіональних торговельних угод, таких як Північноамериканська угода про вільну торгівлю 1992 р., Договір про заснування Європейського Союзу 1992 р., Співтовариство розвитку Півдня Африки 1992 р. та Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії 1985 р., які розширили порядок денний і потребу в торговій дипломатії.

Міжнародна правоздатність як держав, так і міжнародних економічних організацій обумовлена їх залученістю до різних сфер міжнародних відносин. Відповідно, держави та міжнародні організації можуть укладати двосторонні договори, які за сферами та галузями співробітництва, які ними охоплюються, можна поділити на дві великі групи.

До першої групи потрібно віднести ті договори, які використовуються країнами для забезпечення взаємовідносин із міжнародними економічними організаціями в окремих вузьких сферах або галузях.

Другу групу запропонованих договорів становлять угоди розширеного комплексного характеру, вони регулюють міжнародні макроекономічні відносини одночасно в кількох сферах та галузях співробітництва.

До першої із визначених груп можна, віднести договори, які укладаються у щодо валютно-фінансових відносин. Вони становлять вагому

частину взаємовідносин держав з міжнародними економічними організаціями.

Поміж цих договорів, котрі регулюють міжнародні взаємовідносини між зазначеними суб'єктами стосовно надання позики, безповоротного надання коштів (грантів), пільгових кредитів, гарантійних угод. Отже, переважна більшість договорів, укладених між державами та міжнародними організаціями у фінансово-валютній сфері за своїми ознаками мають статус фінансової допомоги.

Серед різних організацій, із якими країни укладають договори та угоди про виділення фінансової підтримки, ключове місце займають міжнародні фінансові організації. Зокрема відомо, що Україна підписала договори та угоди стосовно отримання фінансової допомоги від Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції і розвитку та Європейського банку реконструкції і розвитку.

Також виділяють міжнародні договори та угоди про надання грантів кредитів, гарантійні угоди тощо, які укладаються з міжнародними фінансовими організаціями.

Угоди про надання грантів або позик постійно укладаються з такими міжнародними організаціями, як Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку та Фонд капітального розвитку Організації Об'єднаних Націй.

Деякі міжнародні організації, що діють в інших сферах, також укладають угоди щодо виділення фінансової допомоги. Зокрема, Україною укладено кредитні угоди щодо отримання довгострокової фінансової допомоги від Європейського Союзу.

Ще одним важливим різновидом угод поміж державами та міжнародними організаціями є угоди про надання технічної допомоги.

Так, Угода, яку уклали Уряд Австралійської співдружності та Продовольча і сільськогосподарська організація ООН щодо надання

технічної підтримки урядам напівтропічних та тропічних регіонів у вигляді стажування фахівців з досліджння евкаліптів.

Домінуючою рисою таких угод про технічну допомогу є залучення третьої сторони - держави або міжнародної організації, що надають або повну, або часткову технічну допомогу.

Окрему специфіку має юридичне забезпечення процесу надання технічної допомоги Україні від міжнародних організацій, в разі, якщо значна частина вказаної допомоги виділяється за рахунок коштів, отриманих від цих організацій. Вказані угоди передбачають, по-перше, положення про обсяги та порядок надання коштів, по-друге, фактично опис технічної допомоги, що надається за рахунок коштів.

Поширеною є практика укладання так званих Рамкових угод. Відома Рамкова угода, яка була укладена між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку відносно грантів технічної допомоги, що встановлює основні умови з надання коштів на технічну допомогу після періодичних звернень нашої держави.

Крім розглянутих важливих двох видів договорів щодо виділення допомоги, у відносинах міжнародних економічних організацій та держав застосовуються також угоди про надання інших видів допомоги, які є менш поширеними, тому що організація, яка її надає, є певною мірою вузько спеціалізованою. Наприклад, це угоди щодо надання допомоги Світовою продовольчою програмою у вигляді продовольства, що спрямована на підтримку проектів соціально-економічного розвитку та для задоволення елементарних потреб у продуктах харчування у випадках екстремальних ситуацій (землетрус, засуха, повінь тощо).

Важливу роль в міжнародних економічних відносинах становлять торговельні відносини поміж їх учасниками, зокрема міжнародними організаціями і державами. Такі відносини можуть бути встановлені шляхом

укладення різних видів угод та договорів. Поміж угод вказаного типу можуть бути виокремлені найпростіші торговельні угоди відносно певних груп та видів товарів, угоди про торговельні відносини, також угоди в галузі морського та річкового судноплавства та ін. Велику кількість різносторонніх угод укладають держави при вступі, наприклад, до Світової організації торгівлі.

Україною, як державою, укладається значна кількість угод з Європейським Співтовариством. Наприклад, Угода між Європейським Співтовариством та Україною про торгівлю текстильною продукцією 1993 р. Також укладено Угоду між Урядом України та Європейським Співтовариством про торгівлю деякими сталеливарними виробами 2007 р. Також було укладено Угоду про партнерство і співробітництво між Україною та Європейськими співтовариствами та їх державами-членами, підписаній 14 червня 1994 р. Наразі відносин нашої держави з ЄС у галузі торгівлі регулюється Угодою про зону вільної торгівлі України з ЄС, яка набула чинності з 1 січня 2016 року.

Поширеним є вид міждержавних відносин, що виникають у рамках співробітництва в ключових галузях науки і техніки. Для цього укладаються угоди про співробітництво для проведення наукових та технічних досліджень у різних галузях. У цих угодах обумовлюється мета, завдання та форми співробітництва, призначаються керівні та виконавчі органи, умови та джерела фінансування робіт, правової охорони та впровадження освоєння результатів, одержаних в результаті виконання програм, тощо.

Наприклад, переважна частина дослідницької програми Євроатому виконується науково-дослідними інститутами окремих держав-членів, а також третіх держав на основі різноманітних науково-дослідницьких договорів.

Відомо, що до системи міжнародних економічних договорів також входить значна кількість установ та організацій спеціальної компетенції, які укладають з державами-учасниками угоди більш вузького спрямування. Такою є, наприклад, Угода між Сполученими Штатами Америки та Світовою організацією торгівлі про співробітництво в галузі промислової власності від 26 вересня 1980 р.

Інша група угод, які укладаються між державами і міжнародними організаціями, включає в себе не одну, а кілька сфер (галузей) співробітництва. У таких угодах виділяється загальний режим стосунків в обумовлених сферах (галузях). Наприклад, Угода про партнерство і співробітництво між Україною та Європейськими співтовариствами та їх державами-членами, підписана 14 червня 1994 р., передбачала забезпечення політичного діалогу, що спрятиме розвитку рівних політичних відносин; розширення розвитку торгівлі, залучення інвестицій та гармонійних економічних відносин між сторонами і, таким чином, сприяння їх сталому розвитку; створення взаємовигідного соціального, фінансового, економічного, науково-технічного, та культурного співробітництва.

З початку XX ст. міжнародні неурядові організації (МНУО) також почали здійснювати вплив на регулювання торговельних відносин. Зокрема, у 1919 р. було утворено Міжнародну торговельну палату, до складу якої увійшли приватні підприємці та компанії з багатьох країн світу. Основною метою діяльності цієї організації стало сприяння розвитку підприємництва шляхом здійснення міжнародної торгівлі, залучення іноземних інвестицій, заохочення вільного руху капіталу.

Регулювання міжнародної торгівлі отримало все більше критики після сумнозвісної «Битви в Сіетлі» на конференції міністрів держав-членів СОТ 1999 р. Інші учасники, такі як неурядові організації та громадські протестні групи, були включені до торговельної дипломатії в рамках цього спору. Деякі

з них безпосередньо брали участь у переговорах часто входять до складу делегацій країн, що розвиваються), інші є представниками потужних протестних груп, які, наприклад, виступають проти СОТ, аргументуючи свою позицію тим, що ця організація є недемократичною, створює бідність у країнах, що розвиваються, і збільшує нерівність між потужними промислово розвиненими країнами та безсилою меншиною економічно нерозвинених країн [238, с. 56–72].

Питання міжнародної правосуб'єктності неурядових міжнародних організацій у доктрині міжнародного права не має одностайної позиції. З однієї точки зору, міжнародні неурядові організації не є суб'єктами міжнародного права, а лише міжнародних правовідносин [3, с. 27], а з іншої – міжнародні неурядові організації, статут і діяльність яких не суперечать основним принципам міжнародного права, володіють обмеженою міжнародною правосуб'єктністю під час їх взаємодії з міжнародними урядовими організаціями [7, с. 16]. Останньої позиції щодо міжнародної правосуб'єктності міжнародних неурядових організацій дотримується також Л.Д. Тимченко [103, с. 241]. На думку М.О. Баймуратова, міжнародні неурядові організації наділені спеціальною міжнародною правосуб'єктністю, яка властива учасникам лише певного кола відносин у рамках окремої галузі міжнародного права (міжнародного економічного права, міжнародного фінансового права) [2, с. 49].

Наразі, міжнародні неурядові організації також здійснюють значний вплив на сферу економічного розвитку. Такі неурядові організації як ЕкшнЕйд (боротьба з бідністю) [144], Всесвітній фонд дикої природи (зменшення шкідливого впливу на біорізноманіття) [241], Грінпіс (екологічне відродження) та інші активно беруть участь у формуванні порядку денного щодо розвитку економіки, скорочення масштабів бідності, торгівлі жінками чи забруднення навколишнього середовища. Замість традиційних змагальних

відносин все більше МНУО прагнуть співпрацювати з урядами та бізнесом. Окрім нарощування своїх інституційних можливостей у процесі аналізу та формулювання політики, ці організації також залучають колишніх дипломатів із метою консультування з питань міжнародних відносин та політики [164, с. 206-208].

Таким чином, у сучасному міжнародному праві міжнародні організації універсального та регіонального характеру здійснюють значний вплив на міжнародно-правове регулювання міжнародних торговельних відносин. Зокрема це чітко прослідковується в рамках ООН та її спеціалізованих установ, діяльність яких охоплює всі сфери міжнародних економічних відносин: економічні, торговельні, валютно-фінансові. Ці міжнародні організації також беруть участь у формуванні міжнародних економічних стратегій. Чільне місце з часу створення і по нинішній день посідає система ГАТТ/СОТ, яка є стабільною системою торговельної дипломатії. Що ж стосується регіонального рівня, то, наприклад, в Європі вплив міжнародних інституцій на міжнародні торговельні відносини виражається у взаємодії між національними торговельними представництвами та Європейською комісією в рамках Європейського Союзу (колишнє Європейське Економічне Співтовариство).

Дискусійним питанням залишається вплив міжнародних неурядових міжнародних організацій на нормотворчу діяльність у міжнародному праві, у тому числі що стосується міжнародної економіки та торгівлі.

2.3 Вплив резолюцій Генеральної Асамблеї ООН на міжнародно-правове регулювання торговельних відносин

Дослідження правової природи рішень міжнародних організацій посідає чільне місце в науці міжнародного права. Такі документи

відрізняються від міжнародних угод способом свого творення та зобов'язувальним характером. До цього часу нема загальноприйнятого визначення «рішення міжнародної організації», а також нема єдиних критеріїв, за якими можна було б їх класифікувати. Це певною мірою ускладнює аналіз їх правової природи. Для здійснення такої оцінки до уваги беруться установчі акти міжнародних організацій (статути), у яких може бути визначена юридична сила рішень цієї організації [139, с. 36].

Т. М. Циганкова пропонує, що правові акти міжнародних організацій можуть бути класифіковані за такими критеріями як: юридична сила, сфера дії у просторі, адресат, метод прийняття і сфера питань, яких стосується рішення.

Відповідно, за юридичною силою розрізняють – обов'язкові і необов'язкові; за сферою дії у просторі – національні, регіональні, міжрегіональні та універсальні; за адресатом – внутрішні та зовнішні; за методом прийняття – прийняті одностайно, більшістю голосів, на основі консенсусу та прийняті зваженим голосуванням; за сферою питань, яких стосується рішення – процедурні та з питань суті діяльності організації [131, с. 27].

М. Г. Лобас класифікує рішення міжнародних організацій за критерієм предмету їх регулювання на:

- політичні;
- економічні;
- з технічних питань;
- з наукових питань та питань культури [59, с. 12-14].

Згідно з О. М. Шпакович, резолюції міжнародних організацій є нормами «м'якого права», формально не є обов'язковими та «мають вагому політичну та моральну значимість і зазвичай створюються організаціями, що мають значний авторитет» [138, с. 150].

О. Шибаєва доводить, що резолюції міжнародних організацій – це результати діяльності її керівних органів, що регулюють правила процедури, затверджують бюджет та ін. Автор наголошує, що правова природа цих актів визначається в установчих документах міжнародної організації, які передбачають порядок їх ухвалення та юридичну силу. Також заслуговує на увагу позиція, що рішення та рекомендації, які приймають міжнародні організації, «є виключно наслідками реалізації тих зобов'язань, які держави взяли на себе при ратифікації установчого договору, а не якими-небудь новими юридичними зобов'язаннями для держав» [137, с. 23].

Резолюції Генеральної Асамблеї ООН відіграють важливу роль у регулюванні торговельних та економічних відносин, і відповідно до предмету регулювання економічних відносин їх можна розділити на наступні групи:

а) надання певним державам технічної допомоги;

б) сприяння міжнародній торгівлі країн, що розвиваються;

в) розвиток міжнародної торгівлі в цілому та торгівлі окремими видами товарів (сировиною);

г) економічний і соціальний розвиток держав в процесі здійснення ними міжнародної торгівлі.

Перша категорія резолюцій Генеральної Асамблеї ООН включає ті, що стосуються надання технічної допомоги для розвитку країн, що розвиваються. Зокрема, у резолюції 722 (VIII) від 23 жовтня 1953 р. [172] Генеральна Асамблея ООН закликає держави сприяти ефективному функціонуванню Розширеної програми технічної допомоги, яка була створена 15 серпня 1949 р. резолюцією Генеральної Асамблеї ООН A/RES/304 (IV) [171].

Основною метою програми була економічна і політична допомога економічно слаборозвиненим країнам у зміцненні їх національних економік

та забезпечення високого та сталого розвитку громадян таких країн. Резолюцією Генеральної Асамблеї ООН A/RES/1240 (XIII) від 14 жовтня 1958 р. [167] було створено Спеціальний фонд Організації Об'єднаних Націй, уповноважений надавати технічну допомогу менш розвиненим країнам, включаючи проекти, пов'язані з розвитком промисловості, сільського господарства, транспорту та комунікацій. Програма розвитку ООН (ПРООН) була створена 22 листопада 1965 р. в результаті злиття Програми розширеної технічної допомоги та Спеціального фонду ООН шляхом прийняття резолюції Генеральної Асамблеї ООН A/RES/2029 (XX) [158].

Другий тип резолюцій Генеральної Асамблеї ООН покликаний сприяти торгівлі країн, що розвиваються. Резолюція A/RES/S-18/3 Генеральної Асамблеї ООН [162] спрямована на відновлення економічного зростання та розвитку країн, що розвиваються. До цієї категорії можна віднести також резолюції Генеральної Асамблеї ООН A/RES/66/186 [232], A/RES/72/201 [233] про односторонні економічні заходи як способи політичного та економічного примусу країн, що розвиваються.

22 грудня 2006 р. Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію A/RES/61/229 [207] «підкреслюючи необхідність здійснення міжнародними спільнотами різних зобов'язань щодо економічного та соціального розвитку Африки». Крім того, 23 квітня 2014 р. Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію A/RES/68/270 [219] «Друга Конференція Організації Об'єднаних Націй щодо країн, що розвиваються та не мають виходу до моря, яка була присвячена огляду десятиріччя Алматинської декларації».

До третьої категорії належать резолюції Генеральної Асамблеї ООН, що стосуються розвитку міжнародної торгівлі в цілому та торгівлі окремими видами товарів. Сюди відносяться також резолюції щодо заснування спеціалізованих установ ООН та скликання конференцій. В рамках ООН Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД)

та Комісія Організації Об'єднаних Націй з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) займаються питаннями міжнародного правового регулювання торговельних відносин. Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку була заснована резолюцією Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй 1995 р. (XIX) від 30 грудня 1964 р. [169] як спеціальний орган Генеральної Асамблеї ООН, який не був міжнародною торговельною організацією. Основною метою роботи ЮНКТАД є сприяння розвитку міжнародної торгівлі з метою прискорення економічного зростання, зокрема країн, що розвиваються. Резолюції та декларації ЮНКТАД носять рекомендаційний характер. Вищим органом ЮНКТАД є Конференція та Рада з торгівлі та розвитку, яка має шість комітетів. Функції ЮНКТАД визначені в резолюції Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй 1995 р. (XIX) і полягають, зокрема, в розробці принципів політики міжнародної торгівлі, механізмах її функціонування та встановленні законної основи міжнародної торгівлі, прийняття міжнародно-правових документів у сфері торгівлі.

Під егідою ЮНКТАД розробляються багатосторонні угоди та конвенції. На першому засіданні були прийняті Принципи міжнародної торгівлі та торговельної політики.

Комісія Організації Об'єднаних Націй з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) була заснована Генеральною Асамблеєю в 1966 р. (Резолюція 2205 (XXI) від 17 грудня 1966 року [168]). Створивши Комісію, Генеральна Асамблея ООН визнала, що невідповідність національних законів, що регулюють міжнародну торгівлю, являє собою перешкоду для розвитку торгівлі, і розглянула Комісію як засіб, за допомогою якого ООН могла б відігравати більш активну роль у скороченні або ліквідації цих бар'єрів. Генеральна Асамблея ООН надала Комісії загальний мандат на подальшу поступову гармонізацію та уніфікацію міжнародного торгового права. З тих

пір Комісія стала основним юридичним органом системи ООН в галузі права міжнародної торгівлі. Зокрема, Комісія відповідає за підготовку нових міжнародних конвенцій, стандартні та уніфіковані закони у галузі права міжнародної торгівлі, сприяння кодифікації міжнародних торгових звичаїв, збору та поширення інформації в цій галузі.

Комісія визначила міжнародну торгівлю товарами, міжнародні платежі та комерційний арбітраж як найважливіші аспекти у своїй роботі. На підставі проектів, підготовлених Комісією, були прийняті:

- Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р.;
- Конвенція про обмеження виробництва в міжнародній торгівлі товарами 1974 р.;
- Конвенція Організації Об'єднаних Націй про морське перевезення вантажів 1978 р. [15, с.25].

Генеральна Асамблея ООН затверджує прийняття документів, розроблених ЮНСІТРАЛ, наприклад, Резолюція Генеральної Асамблеї ООН A/RES/31/98 від 15 грудня 1976 р. затвердила Арбітражні правила Комісії Організації Об'єднаних Націй по праву міжнародної торгівлі [1], Резолюція Генеральної Асамблеї ООН A/RES/40/72 від 11 грудня 1985 р. – Типовий закон про міжнародний торговий арбітраж [104], Резолюція Генеральної Асамблеї ООН A/51/628 від 16 грудня 1996 р. – Типовий закон про електронну торгівлю [105].

Резолюції та акти інших міжнародних організацій також відіграють важливу роль у розвитку міжнародних економічних відносин. Вони включають Декларацію про встановлення нового міжнародного економічного порядку [92] та Програму дій щодо встановлення нового міжнародного економічного порядку, які були прийняті на VI спеціальній сесії Генеральної Асамблеї ООН в 1974 р.; Хартію економічних прав та

обов'язків держав, прийняту на 29-й сесії Генеральної Асамблеї ООН в 1974 р. [129].

До резолюцій Генеральної Асамблеї ООН, що регулюють торгівлю окремими видами товарів можна віднести, наприклад, Протокол проти незаконного виготовлення та обігу вогнепальної зброї, її складових частин і компонентів, а також боєприпасів до неї, що доповнює Конвенцію ООН проти транснаціональної злочинності, який був прийнятий Резолюцією Генеральної Асамблеї ООН A/55/255 31 травня 2001 р. [90].

Протягом останніх десяти років діяльність Генеральної Асамблеї ООН активізувалася з питань забезпечення економічного та соціального розвитку. У зв'язку з цим було прийнято низку резолюцій під назвою «Міжнародна торгівля та розвиток»: резолюція Генеральної Асамблеї ООН 65/142 2010 р., резолюція Генеральної Асамблеї ООН 66/185 2011 р., резолюція Генеральної Асамблеї ООН 67/196 2012 р., резолюція Генеральної Асамблеї ООН 68/199 2013 р., резолюція Генеральної Асамблеї A/RES/70/187 2015 р., резолюція Генеральної Асамблеї A/RES/71/214 2016 р., резолюція Генеральної Асамблеї A/RES/72/202 2017 р.

Відповідно, вплив Генеральної Асамблеї ООН на міжнародне правове регулювання міжнародних торговельних відносин є значним. Це здійснюється безпосередньо через прийняття резолюцій та через діяльність заснованих допоміжних органів та спеціалізованих установ.

2.4 Загальна характеристика правил торгівлі в міжнародних економічних організаціях

Пройшовши декілька етапів свого розвитку, міжнародні економічні організації сьогодні посідають центральне місце у питаннях регулювання міжнародної торгівлі. Протягом всієї історії людства держави вдавались до

заснування певних союзів, інституційних об'єднань чи міжнародних організацій для вирішення проблемних питань та забезпечення міжнародного співробітництва в окремих сферах. На думку Г. Ю. Бувайлика, «принцип мирного співіснування включає в себе зобов'язання розвивати економічне співробітництво, а також співробітництво в інших сферах на основі повної рівності та взаємної вигоди» [4, с. 319]. В. І. Євінтов зазначав, що «міжнародне співтовариство держав визначається як «інституціоналізована структура з вертикальними і горизонтальними рівнями зв'язків» [44, с. 55]. Цим самим підкреслюється роль міжнародних організацій як платформ для тісного та взаємовигідного співробітництва держав.

За цілями та принципами міжнародні організації поділяються на такі, що мають загальну компетенцію, та такі, що мають спеціальну компетенцію. Варто зазначити, що механізм контролю за дотриманням норм рекомендаційного характеру у таких міжнародних економічних організаціях як МВФ, СОТ та МБРР є досить жорстким. На думку Т.М. Нєшатаєвої, «Ці організації позиціонують свої рішення зазначеного типу як рекомендаційні, що підлягають спрощеній процедурі перегляду. У кожному конкретному випадку санкцію будуть застосовувати до держави-члена не за невиконання вимог рекомендацій, а за невиконання вимог за статутом загалом. Невиконання рекомендацій буде приводом до серйозного аналізу фінансово-економічного становища держави-члена і його дій стосовно відповідності статутним зобов'язанням» [70, с. 172].

Однією із найбільш ефективних міжнародних організацій зі спеціальною компетенцією є Світова організація торгівлі (СОТ). Вона була утворена на основі Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), що діяла з 1947 р. СОТ розпочала функціонувати з 1 січня 1995 р., здійснюючи регулювання торговельно-політичних відносин держав-учасниць на базі комплексу Угод Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних

переговорів (1986-1994 р.). Ці міжнародні договори слугують правовою основою для сучасної міжнародної торгівлі.

Деякі з угод, укладених в рамках Уругвайського раунду, прямо передбачають проведення регулярних переговорів між державами-учасницями для перегляду їх положень або спрямовують на продовження переговорів з метою удосконалити та доповнити існуючі угоди (наприклад, Угода СОТ про сільське господарство [122] або Генеральна угода про торгівлю послугами [20]). Ефективне співробітництво забезпечує високий рівень спеціалізації органів СОТ, які утворювалися з урахуванням принципу забезпечення кожної угоди СОТ окремим уповноваженим органом. У структурі СОТ є також органи, які відповідають не лише за вивчення та вдосконалення положень окремих угод, розвиток державами існуючих положень права СОТ, а й за їх дотримання та реалізацію на практиці [97, с. 86]. Таким чином, СОТ – це форум держав-учасниць для врегулювання проблем, які виникають під час багатосторонніх чи двосторонніх торговельних відносини, та для здійснення контролю за дотриманням угод Уругвайського раунду.

СОТ, порівняно з ГАТТ, отримала більш широкий спектр відповідальності щодо міжнародної торгівлі, це, зокрема і торгівля послугами та питання торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, а, отже і більші повноваження щодо вдосконалювання процедур прийняття рішень у рамках СОТ та їх сумлінного дотримання членами організації. Окрім того, в СОТ діє унікальний механізм врегулювання торговельних суперечок.

Напрацювання правил міжнародної торгівлі під егідою ГАТТ відбувається з 1947 р. і проходить у вигляді багатосторонніх торговельних переговорів (БТП). Головним завданням цієї впливової міжнародної економічної організації є лібералізація світової торгівлі.

Основними принципами і правилами діяльності ГАТТ/СОТ є:

- здійснення торгівлі без дискримінації (взаємне надання режиму найбільшого сприяння, взаємне надання національного режиму товарам і послугам іноземного походження);
- тарифні методи регулювання торгівлі та скасування використання кількісних та інших обмежень;
- відкритість торговельної політики;
- врегулювання торговельних спорів шляхом консультацій та переговорів.

До найважливіших функцій СОТ належать:

- проведення багатосторонніх торговельних переговорів та консультацій між зацікавленими державами-учасницями;
- здійснення контролю за виконанням угод та домовленостей Уругвайського раунду та врегулювання торговельних спорів;
- надання технічної допомоги з питань, що стосується компетенції СОТ, країнам, що розвиваються;
- моніторинг національної торговельної політики держав-членів;
- співробітництво з іншими міжнародними спеціалізованими організаціями.

Відповідно, завдяки діяльності СОТ у міжнародній торгівлі створюються більш сприятливі умови доступу на світові ринки товарів та послуг, держави-учасниці СОТ дотримуються принципу транспарентності їх зовнішньоекономічної політики, створено ефективний механізм врегулювання торговельних спорів, що надає можливість державам захищати свої національні інтереси та усувати дискримінацію, реалізація стратегічних торговельно-економічних інтересів відбувається за участі у багатосторонніх торговельних переговорах.

Усі держави-члени СОТ зобов’язуються виконувати основні угоди та домовленості, що позначаються єдиними терміном «Багатосторонні торговельні угоди». Це багатосторонній пакет угод регулює приблизно 96% міжнародної торгівлі товарами та послугами. Пакет угод Уругвайського раунду включає понад п’ятдесят багатосторонніх торговельних угод, основною з яких є Угода про створення СОТ [48] та інші прийняті в цей раунд угоди.

До багатосторонніх угод, що регулюють міжнародну торгівлю товарами належать:

- Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 р., яка закріплює основи режиму торгівлі товарами, права і зобов'язання членів СОТ при здійсненні міжнародної торгівлі [19];
- Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1947 р., що визначає режим торгівлі товарами, права і зобов'язання членів СОТ в цій сфері [18];
- Угода про сільське господарство, яка забезпечує регулювання здійснення торгівлі сільськогосподарською продукцією, а також закріпила механізми застосування заходів державної підтримки виробництва і торгівлі в агросекторі [122];
- Угода про текстиль та одяг 1994 р., що регулює торгівлю текстилем і одягом [123];
- Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів 1994 р., яка регламентує умови застосування заходів відповідних видів контролю [118];
- Угода про технічні бар’єри у торгівлі, яка закріплює умови застосування стандартів, технічних регламентів, процедур сертифікації [124];
- Угода про пов’язані з торгівлею інвестиційні заходи 1994 р., що визначає обмеження щодо застосування заходів, що заохочують споживання вітчизняних товарів у зв'язку з капіталовкладенням [121];

- Угода про застосування статті VII ГАТТ 1994 р., яка регулює правила оцінки митної вартості товарів [119];
- Угода про застосування статті VI ГАТТ 1994 р., що закріплює умови та процедури застосування заходів протидії демпінгу [117];
- Угода про захисні заходи 1994 р., яка містить умови та процедури застосування заходів протидії зростаючому імпорту [120];
- Генеральна угода про торгівлю послугами 1994 р., яка закріплює засади режиму торгівлі послугами, права і обов’язки членів СОТ в цій сфері [20];
- Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності 1994 р., що регламентує права та обов'язки членів СОТ в області захисту інтелектуальної власності [126];
- Домовленість про правила і процедури врегулювання суперечок 1994 р., що закріплює положення умови та процедури врегулювання суперечок між членами СОТ у зв'язку з виконанням ними зобов’язань по всіх угодах СОТ [43];
- Механізм огляду торговельної політики 1994 р., який визначає умови та загальні параметри огляду торговельної політики держав-членів СОТ [66];

До багатосторонніх торговельних угод з обмеженою кількістю учасників належать:

- Угода про торгівлю цивільною авіатехнікою 1998 р., що визначає зобов'язання сторін по лібералізації торгівлі в цій сфері [125];
- Угода про державні закупівлі, що закріплює процедури допуску зарубіжних компаній до національних систем закупівель відповідно до державних потреб [116].

Також вирізняють секторальні тарифні ініціативи («нульовий варіант», «гармонізація торгівлі хімічними товарами», «інформаційні технології»), до

яких держави-члени СОТ приєднуються на добровільний основі, переважно це розвинені держави.

Пакет документів Уругвайського раунду не є виключним, у рамках СОТ постійно триває робота з напрацювання доповнень та удосконалювання міжнародних угод з урахуванням практичного досвіду їхньої імплементації та сучасних тенденцій розвитку світової торгівлі. Правила СОТ постійно еволюціонують, включаючи все нові сфери міжнародної торгівлі та співробітництва.

Вищим органом СОТ є Конференція міністрів, що складу якої входять представники всіх учасників організації. Сесії Конференції проходять не рідше одного разу на два роки, на них обговорюються і приймаються рішення щодо важливих питань, пов'язаних з реалізацією та дотриманням угод Уругвайського раунду.

Перша Конференція міністрів відбулася в грудні 1996 р. у Сінгапурі, на ній було прийнято Угоду про лібералізацію торгівлі в області інформаційних технологій (ІТА). Друга Конференція міністрів проходила у травні 1998 р. у Женеві (Швейцарія), де підбивалися основні підсумки діяльності ГАТТ/СОТ за п’ятдесят років і було прийнято рішення про підготовку до нового раунду багатосторонніх торговельних переговорів.

Третя Міністерська конференція відбувалася з 30 листопада по 03 грудня 1999 р. у Сіетлі (США) і була присвячена обговоренню імплементації державами-членами організації угод Уругвайського раунду, а також виносились пропозиції щодо формату нового раунду багатосторонніх торговельних переговорів. Переговори було заплановано розпочати за «комплексним порядком денним»: мали розглядати питання сільського господарства та торгівлі послугами, а також підготувати рекомендації щодо перспектив діяльності СОТ з урахуванням рішень попередніх Конференцій, у

тому числі щодо можливого включення у наступні переговори нових сфер, що потребують регулювання.

Однак, у Сіетлі не вдалося досягнути поставлених завдань, адже формат його проведення не був детально розробленим, що було обумовлено наявністю серйозних протиріч щодо принципових проблем в цілому і щодо нових сфер, зокрема, між розвиненими державами і країнами, що розвиваються. Також не було досягнуто консенсусу між провідними гравцями СОТ – державами групи «квадро» (ЄС, США, Японія, Канада), через розбіжності у їх стратегічних інтересах щодо проведення нового раунду. Ця конференція завершилась прийняттям рішення продовжити обговорення цих питань проблем у Женеві під егідою Генеральної ради СОТ, яка мала надати свої пропозиції щодо проведення нового раунду. У рамках відповідних Комітетів СОТ навесні 2000 р. почалося обговорення питань «комплексного порядку денного». У 2000-2001 р. відбувався розгляд пропозицій держав-членів щодо формату подальшої розробки та вдосконалення цих Угод, а також інших сфер діяльності СОТ. З урахуванням принципових протиріч у позиціях різних груп держав і окремих держав-членів СОТ, робота будувалася на пошуку компромісних рішень.

09-13 листопада 2001 р. у м. Доха (Катар) відбулася четверта Конференція міністрів, яка завершилась прийняттям рішення щодо початку переговорів з тих напрямків, що стосувалися «комплексного порядку денного», промислових тарифів, торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, правил СОТ. У рамках відповідних комітетів проводилась робота щодо переговорів в інших сферах міжнародної торгівлі (інвестиції, конкуренція, екологія, спрощення торгівлі і т. д.). У лютому 2002 р. розпочав свою роботу Комітет з торговельних переговорів, до складу якого увійшла низка спеціалізованих підрозділів і який був призначений координатором переговорного процесу нового раунду БТП.

На п'ятій Міністерській конференції, що проходила в м. Канкун (Мексика) у вересні 2003 р., було підбито проміжні підсумки БТП і визначено формат їхнього продовження.

В умовах сучасної кризи глобалізму та відродження протекціонізму СОТ доводиться реагувати на нові виклики та загрози. У грудні 2017 р. на Конференції міністрів СОТ, що проходила в Буенос-Айресі, було гостро піднято питання про те, що існування нинішньої торговельної системи поставлено під загрозу. Результати обговорень показали, що держави об’єднуються в окремі групи за інтересами. Представник США виступив із критикою процедури вирішення спорів та наголосив на негайній необхідності реформувати систему СОТ. Якщо рішення не буде прийнято у багатосторонньому форматі, існує великий ризик переходу на регулювання міжнародної торгівлі дво- або тристоронніми торговельними угодами [63].

За необхідності, для вирішення процедурних питань, між сесіями Конференцій міністрів може скликатися Генеральна Рада (кілька разів на рік), до складу якої входять представники всіх держав-учасниць організації. Також Генеральна рада керує діяльністю Органу з врегулювання суперечок та Органу з огляду торговельної політики.

Конференція міністрів СОТ засновує:

- Комітет з торгівлі і розвитку,
- Комітет з торгівлі і навколишнього середовища,
- Комітет з регіональних торговельних угод.
- Комітет з обмежень з метою забезпечення рівноваги платіжного балансу,
- Комітет з бюджету, фінансів і адміністративних питань.

Конференція міністрів (або Генеральна рада) призначає Генерального директора СОТ строком на три роки.

Під керівництвом Генеральної ради працюють Рада з торгівлі товарами, Рада з торгівлі послугами і Рада з ТРІПС. Для забезпечення функціонування цих Рад при них діють спеціальні Комітети з угод та переговорні групи, до яких можуть вступати будь-які учасники СОТ.

Секретаріат СОТ – це виконавчий орган, який знаходиться в Женеві (Швейцарія), у структурних підрозділах якого зайнято 500 чоловік.

Прийняття рішень у СОТ відбувається на основі консенсусу, хоча де-юре передбачене голосування. Тлумачення положень угод щодо товарів, послуг, ТРІПС, звільнення від прийнятих зобов'язань приймаються 3/4 голосів. Виправлення, що не стосуються прав і зобов'язань учасників, а також прийняття нових членів вимагають 2/3 голосів.

Відповідно до положень Угоди про створення СОТ, країнами-засновницями цієї організації стали всі держави-учасниці ГАТТ (128 держав), які взяли на себе зобов'язання щодо товарів і послуг і ратифікували пакет угод Уругвайського раунду.

Зараз СОТ складається з 164 членів та 23 спостерігачів: Ліберія стала 163 членом 14 липня 2016 року, а Афганістан став 164 членом 29 липня 2016 року.

Крім того, майже 60 міжнародних організацій мають статус спостерігача в різних структурах СОТ, у т. ч. ООН, ЮНКТАД, МВФ, МБРР, регіональні організації, товарні асоціації. Під егідою ЮНКТАД/СОТ діє Міжнародний торговий центр (МТЦ), що надає допомогу країнам, що розвиваються у питаннях здійснення міжнародної торгівлі.

Процедура приєднання до СОТ була вироблена ще в рамках ГАТТ та включає декілька етапів. Як показує досвід держав-членів, цей процес займає у середньому 5-7 років. Усі зазначені нижче процедури приєднання цілком поширювалися і на Україну, яка приєдналася до СОТ у 2008 році.

На першому етапі в рамках спеціальних Робочих груп відбувається детальний розгляд на багатосторонньому рівні економічного механізму і торговельно-політичного режиму країни, що приєднується, на предмет їхньої відповідності нормам і правилам СОТ. Після цього починаються консультації і переговори про умови членства країни-здобувача в даній організації. Ці консультації і переговори, як правило, проводяться на двосторонньому рівні з усіма зацікавленими країнами-членами робочої групи.

Насамперед переговори відбуваються щодо «комерційно значущих» поступок, які країна, що приєднується буде готова надати членам СОТ інформацію щодо особливостей та привил доступу товарів та послуг на її ринок, а також щодо того, яким чином і вякі терміни держава буде готова взяти на себе зобов’язання за Угодами, що передбачають членство у СОТ.

Відповідно, країна, що прагне приєднатися до організації, набуває всіх прав, якими наділені всі члени СОТ, що фактично гарантує захист від дискримінації на міжнародному ринку товарів та послуг. Якщо ж з боку будь-якого члена організації будуть здійснені протиправні дії, то будь-яка держава може звернутися до Органу з врегулювання суперечок (ОВС) з відповідною скаргою. Рішення цього Органу носять обов’язковий характер для імплементації на національному рівні усіма державами-членами СОТ.

В рамках СОТ також передбачена чітка процедура щодо проведення переговорів з приводу лібералізації доступу до ринків, а умови приєднання оформляються наступними офіційними документами:

- Доповіддю Робочої групи, у якій викладено повний пакет прав і зобов'язань, що країна-здобувач прийме на себе за підсумками переговорів;
- Списком зобов'язань по тарифних знижках в області товарів і за рівнем підтримки сільського господарства;
- Переліком специфічних зобов'язань по послугах і Списком вилучень із РНС;

- Протоколом про приєднання, що юридично оформляє досягнуті домовленості на дво- та багатосторонньому рівнях.

Однією з головних умов приєднання нових держав до СОТ є гармонізація їх національного законодавства та практики регулювання зовнішньоекономічної діяльності до положень пакета угод Уругвайського раунду.

На заключному етапі приєднання відбувається ратифікація національним законодавчим органом держави-здобувача всього пакета документів, погодженого в рамках Робочої Групи і затвердженого Генеральною радою. Після цього зазначені зобов'язання стають частиною документів СОТ і національного законодавства, а сама країна-кандидат одержує статус члена СОТ [231].

У регулюванні міжнародної торгівлі важливе місце займає Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД). Це орган Генеральної Асамблеї ООН, який був створений у 1964 році, штаб-квартира ЮНКТАД знаходиться в Женеві. На сьогоднішній день конференція налічує 194 країни. Рішення ЮНКТАД приймаються у формі резолюцій і мають рекомендаційний характер. Головна ідея створення ЮНКТАД полягала у зміщенні акцентів у механізмах регулювання міжнародної торгівлі на користь країн, що розвиваються, а особливо найменш розвинутих. Ці основні засади були відображені у Хартії економічних прав і обов'язків держав 1974 р. [129], яку було розроблено ЮНКТАД і прийнято Генеральною Асамблеєю.

Головна мета ЮНКТАД – сприяння розвитку міжнародної торгівлі для пришвидшення міжнародного розвитку країн, що розвиваються, надання їм допомоги у вирішенні проблем, що були спричинені процесами глобалізації, а також інтеграція цих країн у світову економіку на рівноправній основі.

До основних завдань ЮНКТАД належить:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі;
- рівноправне, взаємовигідне співробітництво між державами;
- вироблення рекомендацій, принципів, організаційно-правових умов і механізмів функціонування сучасних міжнародних економічних відносин;
- участь в координації дій інших установ системи ООН в області економічного розвитку господарських зв'язків і заохочення міжнародної торгівлі.

Виконавчим органом є Рада з торгівлі та розвитку, яка відповідає за забезпечення діяльності відповідно до узгоджених пріоритетів. Секретаріат ЮНКТАД співпрацює з урядами держав-членів, взаємодіє з організаціями ООН і регіональними комісіями.

Діяльність ЮНКТАД проводиться за трьома напрямами:

1. Міжурядові наради із залученням експертів. Міжурядові переговори під егідою ЮНКТАД сприяють запровадженню справедливих умов торгівлі. Результати переговорів знайшли відображення у низці важливих документів: принципах «Нового міжнародного економічного порядку», Угоді про Загальну систему преференцій, яка передбачає пільговий режим для експорту країн, що розвиваються в промислово розвинені країни, Угоді про Глобальну систему преференцій між країнами, що розвиваються, Інтегрованій програмі для сировинних товарів (ІПСТ) тощо.

Крім суто торговельних, ЮНКТАД відає й іншими питаннями міжнародного економічного співробітництва. Це валюта і фінанси; морські перевезення; страхування передачі технологій; міжнародні інвестиції.

2. Проведення досліджень, аналіз стратегій та збір даних, які використовуються при нарадах представників урядів та експертів. Аналітична діяльність охоплює такі сфери: тенденції світової економіки та їх

вплив на процес розвитку; макроекономічна політика; конкретні проблеми розвитку, використання успішного досвіду розвитку країнами, що розвиваються, й країнами з перехідною економікою; питання, пов'язані з фінансовими потоками й заборгованостями. За результатами досліджень складається банк інформації, яка надається країнам-членам.

3. Надання технічної допомоги країнам, що розвиваються. Діяльність ЮНКТАД у галузі технічного співробітництва охоплює понад 300 проектів у більш ніж 100 країнах, на які вона щорічно надає близько 24 млрд дол.

Головним завданням ЮНКТАД з початку XXI ст. стало проведення заходів щодо ефективної інтеграції всіх країн у світову торговельну систему. Нині посилюється роль ЮНКТАД у вирішенні таких питань:

- діагностика причин відсутності прогресу в найменш розвинутих країнах у сфері розвитку та розробка рекомендацій щодо їх ліквідації;

- посилення підтримки співробітництва Південь - Південь;

- поширення міжнародного співробітництва щодо підтримки розвитку сировинного сектору;

- розроблення заходів щодо подолання негативних наслідків зміни клімату для торгівлі та розвитку країн, що розвиваються;

- розвиток енергетичного сектору з позицій залучення нових інвестицій в енергетичну інфраструктуру та розробку альтернативних джерел енергії, а також ефективного енергокористування;

- надання допомоги країнам у постконфліктному та посткризовому відновлюванні економічного механізму, пов'язаному з торгівлею та розвитком;

- розробка механізмів передавання технологій та їх глобального розповсюдження;

- взаємодія з організаціями системи ООН щодо сприяння країнам, що розвиваються, доступу на ринки розвинутих країн, які застосовують різноманітні тарифні бар'єри;

- сприяння лібералізації та поширенню торгівлі країн, що розвиваються в рамках програми «Сприяння торгівлі».

Таким чином, ЮНКТАД виступає в ролі координаційного центру ООН по комплексному розгляду проблем міжнародної торгівлі та розвитку, а також відповідних питань у галузі фінансів, технологій, інвестицій, інновацій [67].

Центр міжнародної торгівлі (МТЦ) – це багатостороннє агентство, яке має спільний мандат з Світовою організацією торгівлі (СОТ) та ООН через Конференцію ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). Був утворений у 1964 р. в рамках ГАТТ, а з 1968 р. увійшов також до структури ЮНКТАД.

Завдяки своїй роботі МТЦ безпосередньо сприяє досягненню 10 цілей Сталого розвитку:

- боротьба з бідністю;
- подолання голоду;
- надання якісної освіти;
- досягнення гендерної рівності
- гідна робота та економічне зростання;
- розвиток промисловості, інновацій та інфраструктури;
- подолання нерівності та дискримінації;
- відповідальне виробництво та споживання;
- забезпечення миру та справедливості;
- співробітництво заради досягнення спільних цілей людства.

Штаб-квартира МТЦ знаходиться в Женеві, Швейцарія. Його персонал складається з приблизно 300 співробітників, що охоплюють понад 80

національностей. Крім того, МТЦ має офіси в країнах, де працюють спеціалісти з конкретного регіону.

Відповідно, головна мета МТЦ полягає у допомозі країнам, що розвиваються та у розробці та впровадженні програм з розвитку експорту та з удосконалення технології імпортування.

Основні завдання МТЦ:

- сприяння інтеграції підприємств країн, що розвиваються, у світову торговельну систему;

- підтримка національних програм реалізації стратегій торговельного розвитку;

- підтримка розвитку торговельної інфраструктури;

- підвищення ефективності експорту в перспективних секторах економіки;

- сприяння розвитку міжнародної конкурентоспроможності країн-членів у цілому та в секторі малих та середніх підприємств зокрема.

Однією з головних програм МТЦ по регулюванню міжнародної торгівлі є «Сприяння торгівлі». Це - комплексна модель технічної допомоги в розвитку експорту, яка є основою його стратегічного розвитку та функціонування. Модель розвиває торговий потенціал країн на трьох рівнях:

I рівень: керівні органи та установи, що приймають стратегічні рішення;

II рівень: установи сприяння торгівлі (УСТ);

III рівень: малі та середні підприємства (МСП).

Мета моделі - допомогти суб'єктам цих трьох рівнів у вивченні цільових ринків, знайти можливості для здійснення ефективних експортних операцій. Модель технічної допомоги в розвитку експорту включає п'ять ключових завдань (напрямів діяльності):

- експортна стратегія. Відповідальні особи повинні правильно визначити пріоритети, розробити та реалізувати план розвитку експорту з врахуванням вимог ринку;

- підприємницький сектор у торговельній політиці. Керівні органи повинні інтегрувати підприємницький сектор у торговельну політику, в процес регіональних та багатосторонніх переговорів. Результатом таких заходів повинна стати розробка та реалізація торговельної політики, яка відображає потреби бізнесу;

- посилення позицій установ сприяння торгівлі. УСТ повинні надавати малим та середнім підприємствам, а також урядовим органам більш ефективні послуги, що приведе до збільшення експортних ресурсів МСП і дозволить УСТ організувати зростання торгового потенціалу;

- аналітична діяльність у сфері торгівлі. Необхідно розширити можливості клієнтів щодо одержання аналітичної інформації, яка стосується торговельної сфери, за допомогою МТЦ;

- конкурентоспроможність експортерів. Діючі та потенційні МСП-експортери повинні підвищити показники експортної діяльності та поширити присутність на ринку.

Ці напрями діяльності ґрунтуються на трьох принципах, дотримуючись яких можна досягти більш значних результатів:

- концентрація, тобто розвиток не в ширину, а в глибину і орієнтація на конкретні потреби клієнтів;

- охоплення, тобто розширення охоплювання шляхом розвитку відносин стратегічного партнерства та мобілізації ресурсів;

- інтеграція, тобто відмова від розрізнених заходів на користь ініціативних, орієнтованих на клієнта дій.

Такий підхід дозволяє МТЦ стати провідним партнером-постачальником технічної допомоги у сфері торгівлі та посилити конкурентоспроможність МСП на міжнародному ринку.

МТЦ розроблюються національні, регіональні та міжнародні програми, використання яких допомагає Центру реалізовувати стратегічні цілі та завдання в сфері розвитку торгівлі.

МТЦ розроблена дворівнева методика надання допомоги в торговельній сфері на національному рівні. Вона передбачає цільові заходи на національному рівні та комплексні національні програми. Методика ґрунтується на чотирьох принципах:

- потреби: кожна програма повинна бути орієнтована на вирішення актуальних для країни завдань, які сформульовані в стратегічних документах;

- координація та партнерські відносини: всі заходи повинні бути погоджені з усіма ініціативами МТЦ, а у випадку необхідності - із заходами інших організацій;

- участь та сталість: будь-яка програма повинна реалізовуватися у співробітництві з провідними партнерами в даній країні, що дозволить забезпечити сталий розвиток після завершення проекту;

- результати: для оцінки ефективності програми необхідно складати аналітичний план.

У регіональних програмах МТЦ концентрує увагу на таких питаннях:

- розвиток регіональних торговельних потоків з метою реалізації можливостей регіонального ринку;

- формування міжнародних виробничо-збутових мереж з метою підвищення конкурентоспроможності в масштабі регіону;

- розширення ресурсів сприяння торгівлі (шляхом створення регіональних експертних центрів);

- підтримка програм регіональної інтеграції;

- посилення процесу взаємозбагачення національних та регіональних технічних ресурсів у галузі упакування, контролю якості та додержання стандартів, логістики, доступу до торгової інформації та її аналізу;

- сприяння регіональним заходам, спрямованим на ліквідацію торговельних обмежень, з метою спрощення доступу як до внутрішньорегіонального, так й позарегіонального ринку.

Цілі будь-якої регіональної програми повинні відповідати національним та регіональним пріоритетам.

Міжнародна діяльність МТЦ поділяється на п'ять напрямів:

1) корпоративна діяльність. У цей напрям включають усі заходи МТЦ, які забезпечують надання технічної допомоги на місцях;

2) експертні наради. Цей напрям передбачає проведення тренінгів, які присвячуються окремим програмам та найважливішим заходам міжнародного значення;

3) веб-сайти, публікації, електронна освіта. Клієнти МТЦ одержують доступ до найважливішої інформації;

4) розробка національних, регіональних та тематичних програм у рамках напрямів діяльності МТ;

5) фінансування пріоритетних програм.

Таким чином, програми МТЦ спрямовані на стратегічне та оперативне вивчення ринкової кон'юнктури; надання кола господарчо-консультаційних послуг; управління торговельною інформацією; розвиток навчання в галузі експорту; розвиток галузевого виробництва та галузевих ринків; торгівлю послугами; управління виробничо-збутовим ланцюжком [67].

Комісія ООН по праву міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) (англ. United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL) – це допоміжний орган Генеральної Асамблеї ООН, створений в 1966 році з

метою сприяння розвитку права міжнародної торгівлі. Комісія ЮНСІТРАЛ була заснована Генеральною Асамблеєю ООН в 1966 році (Резолюція 2205 (XXI) від 17 грудня 1966 року). Функціонує з 1 січня 1968 року. Засновуючи Комісію, Генеральна Асамблея визнала, що розбіжності, що виникають в результаті застосування законів різних держав в питаннях міжнародної торгівлі, є одними з перешкод торговим потокам. Комісія в зв'язку з цим розглядалася як інструмент, за допомогою якого Організація Об'єднаних Націй могла б відігравати активнішу роль в скороченні або усуненні перешкод в сфері міжнародної торгівлі.

Генеральна Асамблея надала Комісії загальний мандат, доручивши їй сприяти прогресивному узгодженню та уніфікації права міжнародної торгівлі. З тих пір Комісія стала основним юридичним органом системи Організації Об'єднаних Націй в області права міжнародної торгівлі.

До основних завдань ЮНІТРАЛ належить:

- сприяння узгодженню та уніфікації права міжнародної торгівлі;
- координація роботи міжнародних організацій в сфері права міжнародної торгівлі;
- сприяння широкої участі держав в існуючих міжнародних конвенціях і розробці нових міжнародних конвенцій з права міжнародної торгівлі;
- підготовка кадрів в галузі права міжнародної торгівлі, особливо для країн, що розвиваються.

Діяльність ЮНСІТРАЛ знаходить головне вираження в розробленні й прийнятті конвенцій - документів, у яких містяться узгодженні норми, принципи й стандарти в галузі міжнародного торговельного права [52].

За час свого функціонування ЮНСІТРАЛ напрацювала зизку міжнародних договорів для врегулювання міжнародних відносин у таких галузях:

1. Міжнародна купівля-продаж товарів та пов'язані з нею угоди. В цій галузі розроблені такі документи:

- Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів (1974 р.);

- Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція, 1980 р.);

- Правовий порадник з міжнародних зустрічних торговельних угод (1992 р.);

- Керівництво ЮНСІТРАЛ для законодавчих органів щодо забезпечених угод (2009 р.).

2. Міжнародні перевезення. Основні документи цієї галузі:

- Конвенція ООН про морське перевезення вантажів («Гамбурзьке право», 1978 р.);

- Конвенція ООН про відповідальність операторів транспортних терміналів у міжнародній торгівлі (1992 р.).

- Конвенція ООН про договори повністю або часткового морського міжнародного перевезення вантажів (2008 р.).

3. Міжнародний торговельний арбітраж та погоджувальні процедури. Комісією розроблено:

- Арбітражний регламент ЮНСІТРАЛ (1976 р.);

- Погоджувальний регламент ЮНСІТРАЛ (1980 р.);

- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародний торговельний арбітраж (1985 р.);

- Коментарі ЮНСІТРАЛ щодо організації арбітражного розгляду (1996 р.);

- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародну комерційну погоджувальну процедуру (2002 р.).

4. Державні закупівлі та розвиток інфраструктури. Основні документи:

- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про закупівлю товарів (робіт) та послуг (1994 р.);

- Порадник ЮНСІТРАЛ для законодавчих органів по проектах в галузі інфраструктури, які фінансуються з приватних джерел (2001 р.).

5. Контракти на капітальне будівництво. У 1988 р. було опубліковано Правовий порадник ЮНСІТРАЛ зі складання міжнародних контрактів на будівництво промислових об'єктів.

6. Міжнародні розрахунки. Документи цієї галузі:

- Конвенція ООН про міжнародні перевідні векселі й міжнародні прості векселі (1988р.);

- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародні кредитні перекази (1992 р.);

- Конвенція ООН про незалежні гарантії та резервні акредитиви (1995 р.);

- Конвенція ООН про поступку дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі (2001р.).

7. Електронна торгівля. В цій галузі розроблено закони:

- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про електронну торгівлю (1996 р.);

- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про електронні підписи (2001 р.).

8. Транскордонна неплатоспроможність. До цієї галузі відносяться:

- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про транскордонну неплатоспроможність (1997 р.);

- Посібник для законодавчих органів з питань законодавства про неплатоспроможність (2004 р.). Його мета - створення ефективної законодавчої бази з питань фінансових труднощів, які зазнають боржники.

- Практичне керівництво з питань співробітництва у справах транскордонної неплатоспроможності (2009 р.) [67].

Технічне співробітництво та допомога в застосуванні нормативних актів також належать до важливих напрямів діяльності ЮНСІТРАЛ. Про успішне застосування законів свідчить використання їх різними державами. Вони беруться за основу при удосконаленні торговельного законодавства. ЮНСІТРАЛ розповсюджує інформацію про зміст правових документів із зазначенням їх переваг. Технічне співробітництво та допомога країнам реалізуються шляхом виконання різних заходів: сприяння процесам регіональної гармонізації торговельного законодавства на основі відповідних документів Комісії, контроль за розробкою конкретних законів, які вводять у дію типові закони ЮНСІТРАЛ, тощо [67].

Таким чином, у сучасному міжнародному праві міжнародні організації впливають на міжнародно-правове регулювання міжнародних торговельних відносин. Зокрема, це випливає із діяльності Організації Об'єднаних Націй та її спеціалізованих установ.

Висновки до Розділу 2

Таким чином після завершення Другої світової було засновано Організацію Об’єднаних Націй та інші міжнародні економічні організації, проведено процес кодифікації та укладено нові міжнародні договори, які безпосередньо чи опосередковано регулювали питання ведення економічної дипломатії. Зокрема, Віденська конвенція про дипломатичні зносини 1961 р. закріпила функції економічної дипломатії за дипломатичними представниками: йшлося про захист національних інтересів акредитуючої держави у державі перебування, збір економічної інформації та сприяння розвитку економічних та наукових зв’язків між двома державами, включаючи торгові та інвестиційні питання.

Віденська конвенція про спеціальні місії 1969 р. визначає, що спеціальна місія – це тимчасова місія, що за своїм характером представляє державу і направляється однією державою в іншу за згодою останньої для розгляду з нею певних питань або для виконання щодо неї певного завдання. Якщо спеціальну місію очолює або бере у ній участь глава держави, глава уряду, міністр закордонних справ чи інша особа високого рангу, то на них поширюються привілеї та імунітети, передбачені міжнародним правом. Таким чином, торговельна місія може складатися із вищих посадових осіб держави, які беруть участь у переговорах, встановленні торговельних відносин і при цьому користуються виключно функціональним імунітетом.

Ключове місце у міжнародному договірному регулюванні діяльності торговельних представництв та місій належить саме двостороннім договорам, які визначають функції, привілеї та імунітети вищезазначених органів та їх співробітників.

Першою спеціалізованою міжнародною організацією, що займалась питаннями торговельного представництва став Ганзейський союз, утворений у середині XII ст., за сприяння якого кельнські купці отримали у власність будівлю в Лондоні, яку використовували як житло для іноземних торговців та торговельне представництво.

Організація Об’єднаних Націй разом зі своїми спеціалізованими установами та основними органами здійснює забезпечення міжнародного миру, безпеки та сталого економічного розвитку. Створення Економічної та Соціальної Ради, Комісії ООН з права міжнародної торгівлі, Конференції ООН з торгівлі та розвитку та напрацювання ними загальних правил ведення торгівлі розпочалось формування нової галузі міжнародного права – міжнародного економічного права.

Резолюції Генеральної Асамблеї ООН відповідно їх впливу на правове регулювання торговельних відносин поділяються з позиції міжнародних

економічних відносин на такі, що стосуються: а) надання певним державам технічної допомоги; б) сприяння міжнародній торгівлі країн, що розвиваються; в) розвитку міжнародної торгівлі в цілому та торгівлі окремими видами товарів (сировиною); та г) економічного та соціального розвитку держав в процесі здійснення ними міжнародної торгівлі.

Світова організація торгівлі як спеціалізована установа ООН є провідним інституційним механізмом з розроблення правил міжнародної торгівлі, врегулювання зовнішньоекономічних спорів, запобігання використанню торгівлі як інструменту тиску на держави. Заснування Світової організації торгівлі у 1995 р. призвело до запровадження регуляторної політики.

У другій половині XX ст. окрім розширення класичних суб’єктів міжнародного права – міжнародних міжурядових організацій (створення Міжнародного валютного фонду, Світової організації торгівлі, Європейського банку з реконструкції та розвитку) система міжнародно-правових відносин у сфері міжнародної торгівлі доповнилась новими учасниками, зокрема, неурядовими міжнародними організаціями та транснаціональними корпораціями.

РОЗДІЛ 3
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ МОДЕЛІ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВАМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ФУНКЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПРЕДСТАВНИЦТВАМИ

3.1 Класифікація видів та визначення форм діяльності торговельних представництв держав

Ефективне забезпечення зовнішньоекономічних інтересів держави за кордоном сприяє її стабільному розвитку та встановленню міцних та взаємовигідних торговельних зв'язків з іншими державами. У наш час у міжнародній практиці немає загальноприйнятої моделі органів зовнішніх зносин, відповідальних за ведення економічної дипломатії. Це зумовлено, перш за все, історичними особливостями, наявністю природних ресурсів, рівнем економічного розвитку та інтенсивністю зовнішньої торгівлі тієї чи іншої держави.

Загальноприйнятим є положення про те, що відповідальним за ведення зовнішньої політики є глава держави (президент чи монарх). Яскравими прикладами ведення зовнішньоекономічної політики на найвищому рівні є програма Президента США Дональда Трампа [224], проведення міжнародних конференцій на найвищому рівні (зокрема, питання економічної безпеки та залежності інших країн від КНР, міжнародних санкцій щодо Ірану та Російської Федерації піднімались на Мюнхенській конференції про стан міжнародної безпеки у лютому 2018 року [205]), участь у міжнародних економічних (СОТ, ОПЕК, ОЧЕС) та фінансових (Світовий банк, МВФ, ЄБРР) організаціях, укладення міжнародних договорів як багатостороннього, так і двостороннього характеру (Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної

енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони 2015 р., Угода про зону вільної торгівлі між Україною та Канадою 2017 р.).

Центральним виконавчим органом, що уповноважений на формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері зовнішніх відносин, є міністерство закордонних справ, яке спрямовується та координується урядом. У багатьох країнах міністерство закордонних справ разом зі своєю системою закордонних органів зовнішніх зносин відповідає виключно за зовнішньополітичну складову, а питаннями забезпечення зовнішньоекономічних інтересів віднесено до відання міністерства торгівлі чи міністерства економіки.

Відповідно, є істотні відмінності між національними системами стосовно організаційно-інституційних механізмів торговельних представництв. Місце та правовий статус торговельних представництв знаходяться в центрі організаційних проблем. Різні види відмінних механізмів є основою для розробки критеріїв, що стосуються організаційних заходів. Серед найважливіших критеріїв – відносна незалежність органу, тобто децентралізація від міністерств, його позиція в структурі сприяння торгівлі та правовідносини з міністерством, відповідальним за зовнішньоекономічну діяльність. Із точки зору уповноважених міністерств державна структура підтримки експорту виглядає особливо складною, адже складається з міністерства закордонних справ (МЗС) та/або міністерством торгівлі (МТ) та органів сприяння торгівлі (переважно – торговельних представництв). Існують різні можливі конфігурації: у деяких випадках переважають МЗС, в інших – МТ, а іноді ці міністерства створюють окремі підвідомчі спільні структури (Великобританія).

Таким чином, організаційно-правові моделі органів відповідальних за захист національних економічних інтересів суттєво відрізняються підпорядкуванням та приналежністю до того чи іншого відомства: до

міністерства закордонних справ чи до міністерства економіки та торгівлі. Вивчивши закордонний досвід, можна виокремити 5 основних моделей органів, що є відповідальними за здійснення зовнішньоекономічної функції держави.

Відповідно до першої моделі зовнішньоекономічними питаннями займаються одночасно і міністерство закордонних справ, і міністерство торгівлі. При такій дуалістичній моделі основна відповідальність покладається на міністерство торгівлі, що притаманно таким державам як США, Китай, Польща, Франція та Росія. Торговельні представництва знаходяться у подвійному підпорядкуванні, що призводить до ускладнення роботи та розмежування повноважень та підзвітності.

Сполучені Штати Америки володіють найбільшим дипломатичним корпусом у світі, який вміло функціонує на кожному економічному рівні. Головним при веденні торговельної дипломатії, відповідно є Міністерство торгівлі, однак також частково залучаються профільні міністерства (Міністерство сільського господарства, Міністерство оборони).

Згідно з прийнятим у 1980 р. законодавством Міністерство торгівлі заснувало Американську комерційну службу (the US Commercial Service) [143], яка складається з понад 1400 працівників національної мережі та 128 торговельних представництв, які працюють при дипломатичних посольствах та консульствах у 75 країнах. Асоціація з міжнародної торгівлі (the International Trade Association), відділ Міністерства торгівлі, складається з широкої мережі представництв (у середньому 2 представництва на штат). Це принципово відрізняє Сполучені Штати Америки від Канади, де функціонує лише по одному представництву на провінцію. Однак, більшість персоналу знаходиться у Сполучених Штатах Америки, у той час як Великобританія та Канада, наприклад, відправляють більшість своїх торговельних представників за кордон.

Торгові місії в США ніколи не відносилися до компетенції Президента. Найвищою посадовою особою, яка зазвичай очолює місії є Міністр торгівлі. Торгові місії поділяються на наступні категорії:

- комерційні місії;
- політичні місії;
- місії щодо доступу на ринок;
- комбіновані місії.

Зазвичай, вони організовуються представниками приватного сектору, але затверджуються Міністерством торгівлі. Це вкотре підкреслює співпрацю між приватним сектором та державою у веденні комерційної дипломатії. Як і у Канаді, програм обміну між торговими палатами, бізнесом та державними органами існує небагато. Експерти пояснюють це великими різницями у заробітній платі. Однак, призначення людей із бізнес середовища на посаду послів є звичайною практикою.

У 1993 р. для злагодженої роботи та розподілу повноважень між органами було створено Координаційний комітет з питань сприяння торгівлі (the Trade Promotion Coordination Committee) [199], завданням якого є розширення експорту США, пошук ринків збуту. Ця система являє собою розгалужену мережу державних органів та приватних організацій, які постійно проводять економічні саміти, конференції, семінари, сприяючи встановленню контактів та розширенню можливостей для міжнародної торгівлі. Заснування Департаменту головного економіста та нового порталу з економічної інформації поклало початок новій ері в діяльності дипломатів США. Новим завданням стало змістити центр діяльності представництв з ведення переговорів із державними структурами на співпрацю з бізнес структурами. Незважаючи на такі прогресивні кроки, питання створення єдиного відомства, яке буде відповідальним за всі аспекти торговельної дипломатії залишалось відкритим [191].

Також економічна дипломатія США вирізняється активним залученням вищих посадових осіб (Президента, Державного секретаря). Наприклад, у своєму виступі в Економічному клубі Нью-Йорка, що відбувся 14 жовтня 2011 року, державний секретар Хілларі Клінтон звернула увагу на економічну дипломатію: «Державна Економічна адміністрація складається з двох частин: по-перше, використання інструментів глобальної економіки для зміцнення нашої дипломатії та присутності за кордоном; і, по-друге, зміцнення національної економіки всередині країни» [156]. Крім того, у Міжнародному інституті стратегічних досліджень Shangri La в Гонконгу в липні 2011 р. вона підтвердила, що: «Коли ми прагнемо до відродження та зростання, ми ставимо економіку як пріоритет нашої зовнішньої політики. Тому що все більше економічний прогрес залежить від міцних дипломатичних зв'язків, а дипломатичний прогрес залежить від міцних економічних зв'язків. І тому Сполучені Штати працюють над тим, щоб використовувати всі аспекти наших відносин з іншими країнами, щоб підтримувати наше взаємне зростання» [146, с. 11].

Державний департамент США має регіональну стратегію для кожної частини світу. Департамент Сполучених Штатів працює на всіх рівнях економічної дипломатії. Акцент на «економічному державному правлінні» сприймається як спроба координувати все, починаючи від китайського курсу, сприяючи вільній торгівлі, захищаючи інтелектуальну власність, залучаючи іноземні інвестиції та допомагаючи американським підприємствам знаходити ринки та можливості співпраці за кордоном. Наразі Державний департамент США здійснює ряд ініціатив, спрямованих на досягнення своїх економічних цілей, зокрема:

- сприяння торгівлі, інвестиціям та комерційній дипломатії («дипломатія робочих місць, підвищення внутрішніх інвестицій, конкурентна нейтральність»);

- сприяння енергетичній дипломатії;
- заохочення соціальних інновацій та розвитку підприємництва як в США, так і за кордоном;
- надання жінкам можливостей бути активними учасниками економічної діяльності країни;
- обладнати американські фірми для здійснення проектів розвитку через партнерство між державним та приватним секторами;
- розвиток Державного департаменту США.

У грудні 2010 року Державний департамент США пройшов серйозну внутрішню реструктуризацію після публікації свого першого Чотирирічного звіту з питань дипломатії та розвитку (The Quadrennial Diplomacy and Development Review) [225]. Було створено Бюро економічного зростання, енергетики та навколишнього середовища, які представляли собою велику зміну у структурі Департаменту [153], а також нове Управління головного економіста та запущено новий інформаційний портал економіки, завдяки якому економічні працівники змогли краще зосередити увагу на підтримці бізнесу США. Державний секретар визначив, що ведення дипломатії більше не належить виключно уряду, а посли отримали повноваження очолювати місії та вести переговори з приватним сектором. Таким чином, Державний департамент США почав підтримувати залучення дипломатів у ділову та комерційну діяльність. 21-22 лютого 2012 р. було організовано першу в історії Глобальну ділову конференцію Державного департаменту та висвітлено проблему підготовки кадрів для посилення економічної дипломатії. У результаті Державний департамент США готує дипломатів з питань економіки, фінансів та ринків, а також консультує дипломатів з метою підтримки бізнесу та його адвокації за кордоном. Стратегія державного департаменту США чітко вказує на важливість, надану економічній дипломатії, шляхом досягнення двох взаємозв'язаних цілей:

досягнення зовнішньополітичних цілей та створення економічного процвітання [146, с. 11–13].

Загальновідомо, що Китай також є залежним від світових ринків економічного зростання: експорт та імпорт складають 62% свого ВВП [228]. Ці аспекти китайської економіки спонукали Китай розпочати надзвичайно агресивний курс економічної дипломатії. Точніше, Китай не розрізняє звичайну дипломатію та економічну дипломатію; в кінцевому рахунку, більшість політичних рішень китайського уряду пов'язані з економікою.

Особливістю ведення зовнішньої політики Китаєм є Керівний орган з зовнішніх справ, який складається з Міністра зовнішніх справ, Міністра торгівлі та Міністра з оборони, і є відповідальним за формування економічної дипломатії. У жовтні 2012 року було засновано Департамент зовнішньоекономічних відносин при Міністерстві закордонних справ Китаю.

Для досягнення цілей економічної дипломатії Китай займається різними стратегіями, що використовують як макро, так і мікро-перспективи. На макрорівні стратегії економічної дипломатії Китаю можна розділити на три категорії:

1) позики, допомога та торгівля;

2) капіталовкладення;

3) міжнародна інформаційна кампанія.

Китай використовує проекти стратегічної допомоги як інструмент економічної дипломатії для забезпечення підтримки «однієї китайської політики». Китай використовує свій фонд для інвестування у глобальні міжнародні компанії для некомерційних та стратегічно вигідних геополітичних цілей. Нарешті, Китай також використовує свої офіційні показники ВВП та економіки, щоб забезпечити подальше управління недооціненими валютами, з тим щоб підтримувати сприятливі умови експорту. На мікрорівні Китай зосереджується всередині країни,

забезпечуючи постійне співробітництво Міністерства торгівлі з Міністерством закордонних справ таким чином, щоб зовнішня політика Китаю була інтегрована з її економічними та фінансовими цілями. По суті, сьогодні зовнішньополітичні зв'язки Китаю майже виключно визначаються через призму економічних відносин. Китай зробив величезні зусилля для забезпечення того, щоб Міністерство торгівлі стало невід'ємним органом, що формулює та координує зовнішню політику Китаю. Як і в більшості країн, у Китаю Міністерство закордонних справ відповідальне за ведення дипломатичних відносин з іншими країнами та здійснення своєї зовнішньої політики. Різниця між МЗС Китаю та багатьма іншими країнами полягає в тому, що МЗС в Китаї технічно не очолює формулювання зовнішньої політики, це завдання покладено на Керівний орган з зовнішніх справ (Foreign Affairs Leading Small Group) [235]. У жовтні 2012 року МЗС заснував Департамент міжнародних економічних питань, який забезпечує економічну дипломатію, яка все більше відіграє важливу роль у дипломатичному проекті Китаю. Департамент має намір співпрацювати з іншими урядовими органами Китаю, щоб організувати співпрацю країни в галузях економіки та розвитку в рамках міжнародних та регіональних кооперативів. Він також зосереджений на дослідницькій роботі з таких питань, як глобальне економічне управління, міжнародна економічна та фінансова ситуація та регіональне економічне співробітництво.

Торговельне представництво Китаю залежить від цілей його зовнішньої політики та від регіону зацікавленості. Наприклад, Китай не буде витрачати значних зусиль для того, щоб здійснювати представництво у таких як Центральна Азія, де ВВП на душу населення є низьким, а інвестиції з-за кордону є незначними. Замість цього Китай зосереджується на торговельному представництві своїх національних виробників у таких регіонах як Західна Європа, Латинська Америка, а також в США. На відміну

від таких регіонів, як США та Європа, Китай також забезпечує своє представництво на країни безпосередньої периферії Китаю, такі як Тайланд або Південна Корея, для забезпечення стабільності та гармонізації в регіоні [236]. Китай розглядає США як свого головного економічного та дипломатичного конкурента. Крім того, Китай застосовує «протокол до всіх з повагою» в тому сенсі, що приймає всіх глав держав незалежно від країни та економіки, з великими і щедрими державними церемоніями, займаючись дипломатією на найвищому рівні та доповнення економічної дипломатії, що забезпечує сприятливі ділові та політичні відносини. США розрізняють стратегічних партнерів, союзників та ворогів, і враховують різні режими та адміністрації по-різному [218].

Однак найбільш важливим чинником, що постійно змінюється, є стан політичних відносин між Пекіном та Вашингтоном. Аналітики стверджують, що ріст китайської сили та впливу в Азії є беззаперечною реальністю. Проте, найбільш значним чинником у формуванні геостратегічних тенденцій залишаються відносини між Китаєм та США. Незважаючи на те, що сучасні відносини між США та Китаєм є нестабільними, американські державні діячі високого рівня та політики захопилися веденням нерегулярної дипломатії з Китаєм, час від часу покращуючи чи погіршуючи ці відносини з керівництвом Китаю. Настрої в Китайському уряді також мають мінливий характер та приховують у собі декількох «яструбів», обурених американським «лідерством» та присутністю в Азії.

Для більш ефективного ведення торговельної дипломатії Китаю було проведено реформу центральних органів влади: у березні 2018 р. Керівний орган з зовнішніх справ відповідно до рішення Комуністичної партії Китаю було реформовано у Центральну комісію зовнішніх справ (Central Foreign Affairs Commission) [159].

Однією із загроз для залагодження американо-китайських зв'язків є можливе застосування сили для врегулювання статусу Тайваню. Така неочікувана подія, як збиття американського літака-розвідника або бомбардування США китайського посольства в Белграді також може вплинути на відносини. Крім того, можна уявити собі кількість кризових ситуацій, які можуть зіпсувати або загострити китайсько-американські відносини та розколоти чи дестабілізувати Азію [174, с. 166].

Структура економічної дипломатії Франції є традиційною та високоцентралізованою. Нещодавня фінансова та економічна криза продемонструвала необхідність того, щоб економічна дипломатія стала головним пріоритетом для Міністерства закордонних справ Франції. У 2012 р. МЗС Франції було прийнято План дій щодо посилення конкурентоспроможності французьких товарів на світовому ринку. Економічні та торговельні відділи (місії) Франції належать до структури посольств, але підпорядковані Міністерству економіки та фінансів з точки зору кадрового забезпечення. При цьому бюджетні питання вирішує переважно Департамент міжнародних відносин. Формально співробітники мають дипломатичний статус. Загальні завдання включають економічну дипломатію, стимулювання експорту та інвестицій, економічний аналіз.

МЗС Франції традиційно займається питаннями миру та безпеки, однак відзначається, що МЗС має бути також бізнес-орієнтованим. Крім того, дипломатична структура уповноважена визначати пріоритети економічного співробітництва з конкретними якісними та кількісними цілями. Кожний посол в іноземній державі очолює місцеву «команду Франції», а в найважливіших для економічного співробітництва державах працюють також економічні ради (торговельні представництва), які надають консультації бізнесу, особливо при проведенні торгових переговорів. Фінансування та функціонування представництва у тій чи іншій державі залежить від

політико-економічних умов. При МЗС створено спеціальний департамент, який уповноважений займатись питаннями бізнесу. Підготовка дипломатів також зосереджена на отриманні додаткових економічних навичок. Здійснюючи інформаційну функцію, торговельні представництва мають належним чином розповсюдити її серед зацікавлених представників бізнесу, що сприятиме більш ефективній політиці комунікації.

Відповідно до розробленої стратегії на порядку денному, у першу чергу – співробітництво з підприємствами та їх представниками з метою якнайшвидшого інформування та сприяння виходу на зовнішні ринки. Більше того, у тому числі для захисту зовнішньоекономічних інтересів, економічна стратегія Франція включає водночас економічні, екологічні та соціальні аспекти: створення освітніх та культурних мереж за кордоном, надання стипендій, наукове співробітництво [146, с. 17–18].

Формування зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної політики Російської Федерації досить часто залежить від геополітичної ситуації. Часом Росія застосовує економічні інструменти для посилення свого впливу, що призводить до формування неоднозначного іміджу на світовій арені. Економічна дипломатія Росії, видається в основному реактивною, перебуваючи під значним впливом політичної ситуації та мінливих бізнес-інтересів. Міністерство зовнішніх справ відповідає за зовнішні справи Росії, тоді як Міністерство промисловості та торгівлі несе відповідальність за розробку національної політики та правового регулювання для промисловості. Міністерство економічного розвитку Російської Федерації відповідає за розробку державної політики та забезпечення регулювання у сфері аналізу та прогнозування соціально-економічного та бізнес-розвитку.

Модель торговельних представництв Російська Федерація успадкувала від Радянського Союзу, які тривалий час залишалися такими ж органами зовнішніх зносин держави, які представляли інтереси Російської Федерації з

усіх питань зовнішньоекономічної діяльності і були частиною відповідних дипломатичних представництв [62, с. 81]. Відповідно до законодавства такі органи надавали на безоплатній основі необхідну інформаційно-консультаційну допомогу російським учасникам зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форми власності, розміру статутного капіталу та місця реєстрації.

Система торговельних представництв РФ за кордоном декілька разів зазнавала реформ. Зокрема, у 1996 р. відповідно до Постанови Уряду РФ від 26 серпня 1996 р. № 1009 «Про реорганізацію торговельних представництв Російської Федерації за кордоном» з метою оптимізації системи управління зовнішньоекономічними зв'язками РФ та з урахуванням стану торговельно-економічних відносин з деякими державами була прийнята пропозиція Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків РФ щодо перетворення торговельних представництв у понад 35 державах в апарати торгових радників посольств в іноземних державах [72]. Відповідно, у 1998 р. також було прийнято Постанову щодо реорганізації торговельних представництв у торговельно-економічні відділи при посольствах у понад 40 державах [71].

27 червня 2005 р. Уряд Російської Федерації прийняв постанову № 401 «Про оптимізацію системи торговельних представництв Російської Федерації в іноземних державах», відповідно до п. 2 якої Міністерство економічного розвитку та торгівлі РФ повинно забезпечити до 01 листопада 2005 р. проведення організаційно-штатних заходів з ліквідації торговельних представництв у окремих країнах (Азербайджан, Вірменія, Грузія, Молдова та ін.), а відповідно до п. 3 погодитись із пропозицією Міністерства економічного розвитку та торгівлі РФ та заснувати у 2005-2006 рр. відділення Торговельного представництва РФ в Федеративній Республіці Німеччина в м. Бонн та Торговельного представництва РФ в Китайській народній республіці в Шанхаї [75].

Призначення на посаду та звільнення торговельних представників РФ в іноземних державах здійснюється Урядом РФ за поданням Міністерства промисловості та торгівлі РФ, погодженому з Міністерством закордонних справ РФ. Фінансування діяльності торговельних представництв відбувається за рахунок федерального бюджету, що виділяється Міністерству промисловості та торгівлі РФ на утримання закордонного апарату співробітників, а також за рахунок засобів, отриманих від дозволених видів діяльності торговельних представництв в іноземних державах в якості додаткових джерел фінансування.

У 2018 р. була анонсована реформа, відповідно до якої торговельні представництва мають перейти в підпорядкування Міністерства торговельної промисловості РФ [106]. Відповідно до проекту Постанови Уряду РФ «Про систему торговельних представництв Російської Федерації в іноземних державах» від 9 червня 2018 р. торговельне представництво РФ в іноземній державі є державним органом, що забезпечує в державі перебування зовнішньоекономічні інтереси РФ (п. 1). Торговельне представництво засновується на основі договору між РФ та відповідною іноземною державою (п. 2). Торговельне представництво є складовою частиною дипломатичного представництва та діє під безпосереднім політичним керівництвом посла РФ в цій державі (п. 3) [74].

Економічна дипломатія Росії розглядається з позиції «зверху вниз». Загальною метою економічної дипломатії Росії є підтримка впливу в регіоні. Хоча президент не може повернути фізичні кордони колишнього Радянського Союзу, він намагається відшкодувати економічний простір шляхом створення митного союзу, диверсифікуючи свою економіку, зберігаючи свій статус головного нафтогазового сполучення для Європи та залучення іноземних інвестицій [218, с. 118–125]. Окрім досить складної організаційно-правової системи моделі торговельних представництв, ще

однією проблемою Росії щодо методів ведення економічної дипломатії є зв'язки з громадськістю. Є багато прикладів того, що Росія використовує свою економічну дипломатію з тиском, що суттєво погіршує сприйняття Росії за кордоном. Крім того, це змусило Росію розглянути альтернативні методи економічної дипломатії, такі як регіональна інтеграція та іноземна допомога (перехід від одержувача до донора, більша частина її допомоги спрямовується МВФ чи Світовим банком).

У прагненні покращити своє становище на світовій арені, Росія проводить дискусійний клуб «Валдай», міжнародний експертний форум. Росія є лідером на світових енергетичних ринках і прагне зберегти цей статус, тому, щоб забезпечити ринки газу та нафти, пропонує різні стимули, головним чином через субсидії, щоб забезпечити привабливість своїх енергетичних ресурсів. Росія регулярно пропонує субсидовану нафту в обмін на сприятливі торговельні угоди з іншими країнами, а іноді і сприятливою торгівлею за політичні пільги. У 2010-2011 рр. Росія побудувала «Сколково» - високотехнологічний інноваційний центр, який прагне створити спільноту, яка стане російським еквівалентом Силіконової долини. Нарешті, Росія неодноразово наголошувала на своєму намірі, що вона відкрита для бізнесу, оскільки вона потребує надходження іноземного капіталу для диверсифікації економіки та модернізації своєї інфраструктури [146, с. 24].

Друга модель полягає у поєднанні повноважень щодо ведення зовнішньоторговельної політики та безпосередньо щодо підтримки експорту. У такому випадку поєднуються зовнішні відносини та міжнародна торгівля і, досить часто, глава дипломатичного представництва є відповідальними як за ведення зовнішньої політики, так і за забезпечення торговельного представництва держави акредитації в державі перебування. На практиці вона реалізується шляхом співробітництва міністерства закордонних справ та міністерства торгівлі (Австралія, Нова Зеландія, Канада, Індія) або створення

об’єднаного міністерства, до якого входить міністерство закордонних справ та міністерство торгівлі (Швеція, Норвегія, Данія, Фінляндія, Ісландія). На відміну від першої моделі, у цьому випадку повноваження та функціональні обов’язки є чітко розмежованими, а основна координуюча роль належить міністерству закордонних справ.

Таким чином, торговельним представництвом та підтримкою експорту займається і міністерство закордонних справ, і міністерство торгівлі, а глави дипломатичних представництв є відповідальними за зовнішньополітичні та зовнішньоекономічні питання [206, с. 7–8].

Національна економіка Канади, багатої на природні ресурси, є більш залежною від зовнішньої торгівлі, адже вона є найбільшою країною-експортером серед Великої сімки. Канада тісно співпрацює зі своїм південним сусідом – Сполученими Штатами Америки, тому Північну Америку, включаючи Мексику, прийнято вважати стратегічними ринками для підтримки експорту та заохочення інвестицій. Це відобразилося у підписанні Угоди про Північноамериканську зону вільної торгівлі (NAFTA) у 1994 р.

Ще у 1894 р. у Канаді було створено Службу торгових уповноважених, яка має вже понад сто років досвіду з допомоги канадським компаніям у виході на світові ринки, просуваючи економічні інтереси Канади. Із часу призначення першого торгового уповноваженого Канади до Австралії у 1895 р. роль цієї служби набула ще більшого значення в умовах кризи міжнародних економічних відносин. Міцна економічна позиція Канади впливає на всіх жителів цієї країни, і варто також зазначити, що п’ята частина всіх робочих місць пов’язана з міжнародною торгівлею, а половина виготовлених у Канаді товарів експортуються.

Сьогодні ж Канада відноситься до числа тих країн, які об’єднали своє Міністерство закордонних справ та Міністерство торгівлі, і утворила у

1982 р. відоме зараз Міністерство закордонних справ та міжнародної торгівлі [201, с. 11]. Служба торгових уповноважених є центральним органом, відповідальним за комерційну дипломатію, складається із понад 1000 професіоналів, які працюють у канадських посольствах, консульствах у понад 150 містах по всьому світу. Для їх підтримки у Канаді працює понад 100 торгових уповноважених у 12 регіональних офісах [212, с. 55-60].

Торгові місії є надзвичайно важливим інструментом у реалізації зовнішньоторговельної політики Канади. Щороку організовуються сотні таких місій. Торгові місії федерального рівня (the Team Canada Missions) організовувалися з 1994 по 2004 рр. під керівництвом Прем'єр Міністра, федеральних міністрів та міністрів провінцій разом із представниками ділових кіл для візитів за кордон. Власне торгові місії (the Canada Trade Mission) відрізняються тим, що проводяться Міністром зовнішньої торгівлі за участю міністрів торгівлі провінцій.

Важливо, що провінції Канади, як самостійні політичні суб'єкти також можуть засновувати свої торгові місії. Прикладом можуть служити місія провінції Квебек до Індії та місія провінції Онтаріо до Китаю. Очевидно, що такі місії не мають такого масштабу, як федеральні місії, але вони дозволяють представникам малого та середнього бізнесу налагодити міжнародні зв'язки і демонструють важливу роль регіональної влади у веденні комерційної дипломатії.

За ведення економічної та торговельної дипломатії в Австралії відповідає урядовий Департамент міжнародних відносин та торгівлі (Department of Foreign Affairs and Trade (DFAT), який було засновано 1987 р. Також було створено Австралійську комісію з питань торгівлі та інвестицій (The Australian Trade and Investment Commission (Austrade), яка є головним урядовим агентством Австралії для підтримки міжнародної торгівлі та залучення інвестицій, що сприяє економічному процвітанню Австралії,

допомагаючи австралійським підприємствам, навчальним закладам, туристичним операторам, урядам і громадянам:

- розвивати виходи на міжнародні ринки;
- залучати прямі іноземні інвестиції;
- розвивати туристичну індустрію Австралії, надаючи консультації Уряду;
- надавати консульські послуги.

Департамент міжнародних відносин та торгівлі тісно співпрацює Австралійською комісією з питань торгівлі та інвестицій у питаннях впровадження порядку денного економічної та комерційної дипломатії. Порядок денний зосереджений на п'яти основних напрямках діяльності:

- сприяння інвестиціям;
- усунення нетарифних бар'єрів;
- підтримка та сприяння вітчизняного бізнесу;
- дотримання системи правил міжнародної торгівлі, що розроблені міжнародними організаціями;
- підвищення наукових, технологічних та інноваційних зв'язків з іноземними державами.

Департамент міжнародних відносин та торгівлі окрім Австралійської комісії з питань торгівлі та інвестицій також співпрацює з іншими ключовими австралійськими урядовими установами, що відповідають за зовнішньоекономічну та зовнішньоторговельну діяльність:

- Австралійський центр міжнародних досліджень в галузі сільського господарства (ACIAR), що захищає національні інтереси Австралії, сприяючи сталому економічному зростанню та зменшенню бідності, а також підвищенню регіональної стабільності, приділяючи особливу увагу економічній та науковій дипломатії, розширенню економічних прав жінок;

- Корпорація з фінансування та страхування експорту (Efic), що надає кредити, облігації та гарантії для надання допомоги австралійським експортерам [148].

Індія використовує подвійні підходи та чітко розмежовує економічну та комерційну дипломатію. Відповідно до їх підходу, економічний дипломат – це професіонал, який контролює та звітує про економічну політику в інших країнах та консультує уряд країни щодо того, як найкращим чином забезпечувати зовнішньоекономічні інтереси за кордоном. У той час як комерційний дипломат (торговельний представник) – це фахівець, який працює при дипломатичних представництвах для підтримки торговельних та бізнес інтересів своєї держави шляхом забезпечення двосторонньої торгівлі, сприяння залученню внутрішніх і зовнішніх інвестицій, а також вирішення суміжних питань [160, с. 15-25].

Урядом Індії було розроблено три стратегії для здійснення зовнішньоекономічної функції держави. Перша стратегія полягає у підготовці індійських співробітників Міністерства закордонних справ для ведення комерційної дипломатії. Міністерство закордонних справ та Міністерство торгівлі спільно створили Товариство споживачів (Consumer Unity & Trust Society (CUTS), некомерційну неурядову організацію, що співпрацює з дипломатичними представниками у сфері економічної та комерційної дипломатії. CUTS має свої представництва в найбільших індійських містах, а також три представництва в Африці, одне у Ханої (В’єтнам) та Женеві (Швейцарія) [142]. Метою цього співробітництва між державним та приватним сектором є посилення ряду ключових напрямків зовнішньої політики, особливо для забезпечення узгодженості внутрішньої політики Індії та її зовнішньої торгівлі та залучення інвестицій. Це також служить для посилення навичок дипломатичних представників для участі у торговельних переговорах та ведення міжнародних економічних відносин.

Друга стратегія фокусується на лібералізації торгівлі та підтримці індійських товарів. Міністерство закордонних справ Індії зосереджує пріоритети економічної дипломатії у зовнішніх справах на лібералізації торгівлі та регіональній інтеграції як таких, що мають забезпечити економічний розвиток держави. Що стосується лібералізації торгівлі, то Індія відкрила ринки для товарів в СОТ, а також укладає угоди про вільну торгівлю та преференційні торговельні угоди з багатьма країнами, використовуючи торговельну дипломатію для формування стратегічних відносин з країнами, що розвиваються, як у межах свого регіону, так і за його межами У 2010-2105 рр. Індія досить тісно співпрацювала з державами БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південна Африка) з метою сприяння економічному, торговому та політичному співробітництву між країнами, що розвиваються.

Крім того, Міністерство закордонних справ Індії доручає всім індійським консульствам та посольствам зосередити увагу на заохоченні експорту та просуванні індійських товарів за допомогою інструментів економічної дипломатії. До участі в індійських торговельних місіях також запрошують делегації з вітчизняного бізнес середовища, щоб підтримувати свою продукцію за кордоном та організовувати зустрічі з потенційними покупцями за кордоном. Індійські місії та посольства тісно співпрацюють з Конфедерацією індійської індустрії (The Confederation of Indian Industry (CII), Федерацією індійських торгово-промислових палат (FICCI), Асоційованою торгово-промисловою палатою Індії (ASSOCHAM) та Федерацією індійських експортних організацій (FIEO) у питаннях пошуку нових ринків для індійських товарів, що реалізовується шляхом вищевказаного публічно-приватного партнерства.

Третя стратегія полягає у залученні прямих іноземних інвестицій, які, поряд із міжнародною торгівлею, Індія розглядає як важливий інструмент

для переходу своєї економіки на стійке зростання та розвинений статус. У 2011 році Міністерство торгівлі та промисловості Індії оприлюднило аналітичну записку, у якій зазначено: «Уряд Індії має на меті залучення та заохочення прямих іноземних інвестицій для поповнення внутрішнього капіталу, технологій та навичок для прискореного економічного зростання», у результаті чого Міністерство закордонних справ прямо заявило, що для збільшення рівня прямих іноземних інвестицій потрібно активно звертатись до інвесторів та організовувати інформаційні заходи [203]. На мікрорівні в рамках цієї третьої ініціатива було знижено обмеження іноземних інвесторів та підписано угоди з кількома країнами, що скасовують подвійне оподаткування. Для залучення іноземних інвестицій Урядом Індії було створено Раду зі сприяння іноземних інвестицій (The Foreign Investment Promotion Board (FIPB), яка працювала при Департаменті економіки Міністерства фінансів Індії. Однак, вона припинила своє функціонування у травні 2017 р.

У 2007 році Уряд Індії створив Центр об’єднання індійської діаспори (Overseas Indian Facilitation Centre (OIFC) як офіс Міністерства закордонних справ для посилення співробітництва діаспори з Індією та залучення громадського сектору для захисту національних інтересів Індії за кордоном [146, с. 21-22].

Міністерство закордонних справ Данії враховує сучасні протекціоністські тенденції та зростання економічного націоналізму в світі. Вітчизняним виробникам стало важче займатися міжнародною торгівлею та здійснювати іноземні інвестиції, що може зрештою завдати шкоди данській економіці. В даному аспекті значну політично-торговельну підтримку підприємствам за кордоном надають дипломатичні представництва, що сприяє доступу вітчизняних виробників на закордонні ринки, підвищує їх комерційний потенціал та обізнаність у місцевих умовах ведення бізнесу.

Останніми роками відбулась активізація діяльності посольств і їх спеціалізація на економічному секторі з посиленою увагою щодо підтримки політико-торговельних інтересів Данії та її підприємств. Співробітництво у цій сфері часто відбувається разом із ЄС, який має широку мережу дипломатичних представництв у світі. Відповідно, дипломатичні представництва Данії також прагнуть покращити доступ до ринку шляхом, наприклад, укладення двосторонніх угод про скасування подвійного оподаткування.

Данія має стратегічні партнерські відносини з Китаєм, Японією, Південною Кореєю та Індонезією, які охоплюють ряд взаємних допоміжних інструментів (договорів) і тим самим сприяють просуванню данських політичних та торговельних інтересів. Крім того, міжнародна мережа дипломатичних представництв Міністерства закордонних справ Данії, їх офіційний статус і роки співпраці з організаціями та особами, які приймають рішення в усьому світі, надають унікальні можливості для просування данських національних інтересів у всьому світі [179].

Міністерство закордонних справ Фінляндії та її дипломатичні представництва за кордоном сприяють забезпеченню економічних інтересів Фінляндії за кордоном. Географічно розгалужена мережа цих органів зовнішніх зносин надає підприємствам державні послуги, пов'язані із заохоченням експорту та виходу на міжнародні ринки у співпраці з іншими учасниками «Команди Фінляндії» (Team Finland). Міністерство закордонних справ впливає на доступ до ринку за кордоном, залучає інвестиції до Фінляндії та координує роботу інших органів та організацій. Міністерство забезпечує керівництво та підтримку фінських представництв за кордоном та мережу Team Finland в цілому. Послуги Team Finland включають встановлення контактів, збір ринкової інформації та пошук рішень щодо різних проблем компаній. Міністерство закордонних справ фінансує

механізми розвитку, які сприяють встановленню ділових контактів, розробці інновацій, а також заохочує приватні та державні інвестиції до країн, що розвиваються.

Finnfund і Finnpartnership належать до адміністративного відділу Міністерства закордонних справ, яке підтримує приватний сектор для отримання допомоги від різних міжнародних організацій, таких як ООН, чи фінансування розвитку від ЄС. Міністерство забезпечує підприємства інформацію про процедури та особливості отримання такої допомоги.

У рамках мережі Team Finland Міністерство закордонних справ Фінляндії захищає її інтереси через свої представництва за кордоном. Серед іншого МЗС також залучається до таких секторів діяльності Team Finland як усунення торгових бар'єрів, залучення інвестицій до Фінляндії, побудова іміджу держави. Акцент між завданнями змінюється відповідно до потреб країни перебування: у деяких країнах основна увага приділяється впливу на зовнішню та безпекову політику та звітування про це Гельсінкі, а в інших країнах – сприяння експорту або, наприклад, формування державного бренду Фінляндії через публічну дипломатію. Дипломатичні представництва займаються просуванням експорту від імені фінських компаній, хоча кінцева відповідальність за експорт та міжнародну торгівлю, звичайно, покладається на самі компанії. Досить часто малі та середні підприємства не можуть вийти на міжнародні ринки через високі вимоги. Фінські представництва контролюють потенційні можливості та загрози та передають інформацію про них Фінляндії, якщо доступ до ринкових товарів стає більш складним, або якщо в країні відкриються нові можливості для фінських компаній. Дипломатичні представництва також проводять переговори з представниками влади держави перебування, щоб, по можливості усунути або пом’якшити ті обмеження та вимоги, що перешкоджають фінським товарам для виходу на ринок цієї країни. Вплив дипломатичних місій МЗС на

економічний розвиток Данії випливає з того факту, що місії здатні не тільки надавати інформацію про бізнес можливості та можливі бар'єри для торгівлі, але й для надавати компаніям посередницькі послуги для встановлення безпосередніх контактів із органами влади держави перебування, підприємствами та іншими суб'єктами.

Створення представництв Служби зовнішньої діяльності Європейського Союзу (the European Union External Action Service Delegations), яка розпочала свою діяльність 1 січня 2011 р. на основі Лісабонської угоди 2007 р., жодним чином не вплине на просування фінського експорту та інтернаціоналізації її виробників, оскільки в майбутньому це залишатиметься національним завданням, а компетенція не буде передаватися ЄС.

З 1 січня 2018 р. Finpro – фінська організація сприяння торгівлі – і Tekes – Фінське агентство фінансів для інновацій було об'єднано в установу Бізнес Фінляндії (Business Finland), основне завдання якої полягає в тому, щоб надавати фінансування інноваційної діяльності та послуг для інтернаціоналізації вітчизняних виробників, залучення інвестицій та просування туризму [222].

Третя організаційно-правова модель – це створення окремого спеціалізованого органу, відповідального в цілому за зовнішню торгівлю та політику, який складається з професійних дипломатів акредитуючої держави та працівників з держави цільового ринку. Наприклад, за такої моделі було засновано Департамент міжнародної торгівлі Великобританії, який підпорядковується Міністерству закордонних справ та Департаменту торгівлі та промисловості.

Ще донедавна у Великобританії комерційна дипломатія проводилась Департаментом торгівлі та інвестицій (UK Trade & Investment (UKTI) (наразі замінений на Департамент міжнародної торгівлі [223]). У травні 2011 р. було

прийнято Статут Бізнесу, який зобов’язав Міністерство закордонних справ бути відповідальним за посилення комерційної дипломатії, включаючи організацію підвищення кваліфікації працівників та створення Департаменту комерційної та економічної дипломатії. Головним завданням стало збільшити представництво у різних куточках світу, а особливо в Індії та Китаї.

Економічна і комерційна дипломатія безпосередньо контролюється двома департаментами. Поточна стратегія економічної дипломатії як Департаменту міжнародної торгівлі, так і Міністерства закордонних справ (Foreign and Commonwealth Office (FCO) була частково відображена у Білій книзі «Торгівля та інвестиції для зростання», опублікованій у лютому 2011 р. [178]. У Білій книзі була викладена загальна програма економічної дипломатії, яка включала зміцнення економічної та комерційної дипломатії разом із внутрішньою економічною програмою та надання допомоги країнам, що розвиваються. У травні 2011 р. МЗС прийняло Хартію для бізнесу, яка підтвердила зобов'язання МЗС сприяти розвитку бізнесу Великобританії за кордоном та визначила сім завдань щодо зміцнення потенціалу МЗС для комерційної дипломатії, включаючи підвищення кваліфікації комерційної дипломатії, створення Департаменту торгової та економічної дипломатії та збільшення кількості представників бізнесу, які беруть участь у дипломатичних візитах [173].

Комерційна дипломатія Великобританії полягає у сприянні експорту, залученні прямих іноземних інвестицій та сприянні британському бренду. Великобританія відкрила нові представництва в найбільш швидко зростаючих частинах світу для розвитку торгівлі (6 нових посольств та 7 нових консульств у країнах з економікою, що розвивається, у тому числі в Бразилії), збільшила дипломатичну присутність в Індії та Китаї. Комерційну дипломатію Великобританії можна розділити на чотири групи діяльності:

- надання комерційної інформації;

- побудова комерційних зв’язків;
- підтримка національних виробників;
- надання консультацій.

Забезпечення комерційною інформацією полягає у зборі та розповсюдженні комерційної інформації та досліджень ринку, що здійснюється мережею торговельних представництв у країнах перебування. Ця діяльність включає реалізацію двох основних програм – Експортної маркетингової дослідницької програми та Експертної комунікаційної програми. Побудова комерційних зв’язків передбачає розширення мережі між діловими та державними контактами у країнах перебування (відправка бізнес-делегацій). Важливим елементом комерційної дипломатії є залучення академічної спільноти, яка формує Раду бізнес-послів, що надають консультації Міністру з питань торгівлі та інвестицій. Підтримка національних виробників означає проведення реклами товарів та послуг у країні перебування через організацію ярмарків та виставок [230].

Сильною стороною організаційно-правової моделі торговельних представництв та торговельної дипломатії Великобританії також є високий ступінь централізованої співпраці між агентствами [146, с. 13–15].

Відповідно до четвертої моделі ведення торговельної дипломатії є прерогативою виключно міністерства закордонних справ, яка є притаманною для великих та середніх країн, що розвиваються. Така модель іноді призводить до конфліктних ситуацій між міністерством закордонних справ та міністерством торгівлі через відсутність чіткого розмежування повноважень, виконання одних і тих же завдань різними органами держави та відсутністю чіткої скоординованої загальнодержавної стратегії зовнішньополітичного зовнішньоекономічного розвитку держави. З 2010 р. така модель була запроваджена в Україні.

П’ята модель ведення торговельної дипломатії базується на публічно-приватному партнерстві, яке, зазвичай, не підпорядковується дипломатичним представництвам та функціонує відносно самостійно. Така практика успішно реалізована в Японії, Італії, Німеччині та Південній Кореї [154, с. 192].

Публічно-приватне партнерство розглядається як конструктивна співпраця держави, суб'єктів господарювання та громадських організацій в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах соціальної діяльності для реалізації соціально значущих проектів, заснованих на пріоритеті державних інтересів, її політичної діяльності, що потребує підтримки та консолідації ресурсів сторін.

Для публічно-приватного партнерства характерні мобільність, висока ефективність використання ресурсів і схильність до інновацій. У першу чергу йдеться про пошук альтернативних джерел інвестицій та підвищення ефективності управління. Більш того, у рамках публічно-приватного партнерства уряд отримує більш сприятливу можливість виконувати свої основні функції: контроль, регулювання, дотримання суспільних інтересів.

В сучасних умовах кризи глобалізації торговельна дипломатія ставить нові завдання, збільшуючи таким чином потенційну кількість національних та універсальних гравців з економічними інтересами та відповідальністю в дипломатичних відносинах [151, с. 5], а зв'язки між приватними та державними суб’єктами при здійсненні міжнародної торгівлі на даний момент включають досить широкий спектр відносин.

Наприклад, Японська організація з зовнішньої торгівлі (The Japan External Trade Organization (JETRO) є організацією, створеною урядом Японії, що сприяє розвитку взаємної торгівлі та інвестицій між Японією та іншими країнами світу. Спочатку вона була створена у 1958 р. з метою сприяння розвитку японського експорту за кордон, а в XXI ст. змінила своє основне завдання на залучення прямих іноземних інвестицій в Японію та

допомогу малим і середнім підприємствам Японії у розвитку їх міжнародного комерційного потенціалу та виходу на міжнародні ринки.

Торговельні представництва цієї організації діють в усіх географічних регіонах світу: в Азії – у 15 державах, в Океанії – 2, у Північній Америці – 2, у Південній Америці – 7, у Європі – у 13, у країнах СНД – 2, на Близькому Сході – 5, в Африці – 8 [190].

Корейська агенція сприяння торгівлі інвестиціями (Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA) – це некомерційна організація, створена корейським урядом 21 червня 1962 року для сприяння торгівлі між Республікою Корея та іншими країнами. Протягом більше 50 років ця організація допомагає компаніям з усього світу розвивати та будувати ділові відносини з корейськими компаніями. Зокрема, в Україні KOTRA працює як Комерційний відділ при Посольстві Південної Кореї [53].

Уряд Федеративної Республіки Німеччина (ФРН) не використовує у своїй діяльності термін «економічний державний орган» або «економічна дипломатія». Натомість, застосовуються такі категорії як «зовнішньоекономічне сприяння», а також «зовнішньоекономічна політика». Здійснення зовнішньоекономічної функції в Німеччині розподіляється між суб'єктами федерального та регіонального рівнів, приватного сектору, організація співробітництва якого значною мірою покладена на приватний сектор у формі державно-приватного партнерства. У ФРН найбільш важливим елементом у сприянні зовнішньої торгівлі є Трикомпонентна концепція, яка має таку назву через головних акторів у цій сфері:

1) німецькі дипломатичні місії за кордоном (підконтрольні Міністерству закордонних справ);

2) світова мережа німецьких торгових палат;

3) Німецьке агентство з торгівлі та інвестицій.

Федеральне міністерство з торгівлі та технологій несе головну відповідальність за реалізацію та формування зовнішньої політики по сприянню торгівлі та координування різних видів діяльності та програм.

Важливість зовнішньої служби у сфері зовнішньоекономічного сприяння залежить від країни. Наприклад, на відкритих ринках, таких як США, Торгово-промислові палати є більш важливими, ніж дипломатичні місії. Проте, в таких країнах, як Китай, роль Міністерства закордонних справ має вирішальне значення для співробітництва з іноземними державними службовцями. У Академії Міністерства закордонних справ існує однорічне навчання, яке є обов'язковим для кожного німецького дипломата. У рамках цієї програми кожний дипломат отримує спеціальну підготовку з питань зовнішньоекономічного розвитку.

Закордонні представництва надають консультації німецькому приватному сектору щодо політичних та економічних подій, соціально-культурних особливостей, правил ділової поведінки та потенційних торгових партнерів у державі перебування. Дипломатичні місії також організовують регулярні зустрічі в посольствах, де приватні компанії запрошуються один раз на місяць для обговорення поточних подій. Вони також отримують відповідну інформацію від німецьких дипломатів. Міністерство закордонних справ допомагає німецьким підприємствам отримати необхідну інформацію щодо політичного та культурного стану будь-якої країни. Федеральне міністерство закордонних справ часто використовує свої дипломатичні канали для підтримки німецьких компаній, що ведуть бізнес за кордоном. Співробітники визначають себе як торговельних наставників, фасилітаторів та радників. Економічні відділи німецьких посольств та генеральних консульств зосереджені головним чином на допомозі малим та середнім підприємствам.

Мережа німецьких торговельних палат за кордоном субсидується компанією BMW на основі державно-приватного партнерства. Великі повноваження покладаються на торгові палати ФРН, натомість в інших країнах аналогічні повноваження покладаються на урядові установи. Торгові палати надають широкий спектр послуг, які традиційно здійснюють економічні відділи посольств. Тому більша частина економічної дипломатії Німеччини насправді «передається» із дипломатичних місій до торгових палат.

Німецьке агентство з торгівлі та інвестицій (Germany Trade & Invest (GTAI) було створено в 2009 році в шляхом злиття компаній «Invest in Germany GmbH» та Німецького офісу зовнішньої торгівлі (German Office for Foreign Trade (BfAI). Це агентство є установою з питань зовнішньої торгівлі та інвестицій, працює як приватна компанія, але повністю контролюється німецьким урядом, зокрема Федеральним міністерством економіки і енергетики. Представництва цього агентства працюють у понад 50 державах світу, формуючи мережу партнерів для виходу німецьких товарів на зарубіжні ринки, а також надаючи їм при цьому консультації [177].

У 2012 р. Федеральне міністерство закордонних справ оголосило про нову стратегію співробітництва з ринками країн, що розвиваються (Китай, Індія, Бразилія та Південна Африка) [146, с. 15–17]. Таким чином, Німеччина де факто використовує широкий спектр інструментів, що входять до категорії економічної дипломатії. На федеральному рівні зовнішньоекономічне просування останнім часом було пов'язане з заходами щодо об'єднання агентств, що займаються внутрішніми інвестиціями та сприянням експорту.

Розглянувши організаційно-правові моделі здійснення державами своєї зовнішньоекономічної функції, варто окрему увагу приділити також питанням функцій торговельних представництв та місій. Практика заснування торговельних представництв визначається нормами загального

міжнародного права, зокрема Віденською конвенцією про дипломатичні зносини 1961 року. Слід зауважити, що саме цей документ чітко закріплює економічні функції дипломатичних представників:

- захист національних інтересів акредитуючої держави у державі перебування;
- збір економічної інформації та сприяння розвитку економічних та наукових зв'язків між двома державами, включаючи торгові та інвестиційні питання [35, с. 64–66].

За тривалий період свого існування інститут торговельних представництв та місій отримав широке визнання, а функції, повноваження та інституційних характер цієї служби з часом змінювали відповідно до нових умов міжнародних відносин, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків держав та ведення бізнесу.

На думку, К. Рани діяльність торговельних представництв базується на забезпеченні чотирьох основних функцій:

- сприяння торгівлі, а також залучення іноземних інвестицій;
- налагодження зв'язків, залучення широкого кола зацікавлених осіб до торгівлі, інвестування, обміну технологіями, іншими словами, це – розвиток публічно-приватної співпраці та проведення своєрідних інформаційних кампаній як у країні перебування, так і в акредитуючій країні;
- поширення інформації про свою країну, створення іміджу країни, а також розвиток туризму, програм обміну, організація виставок та ярмарок;
- участь у веденні регуляторної політики, запровадження якої було спричинене заснуванням Світової організації торгівлі у 1995 році [213, с. 6-7].

Хаб Руел та Деніел Вайлд у своєму дослідженні доводять, що інформаційна функція є найголовнішою функцією комерційних дипломатів. Адже надаючи підприємствам доступ до закритої інформації, торговельний

представник таким чином сприяє формуванню комерційної мережі за кордоном та отриманню практичних та об'єктивних знань про іноземні ринки. Практичні знання визнано вирішальним фактором для експортної діяльності фірми та виходу на світові ринки, а налагоджені контакти підвищують відповідність фірми стандартам конкретних ринків та покращують фінансові перспективи в кінцевому результаті. Торгові місії можуть надавати вагому підтримку фірмам як при виході на ринок, так і в процесі подальшої інтернаціоналізації фірми. Також припускається, що особливе значення торгових місій для невеликих фірм полягає у тому, що місії відповідають підприємницькому підходу управління через сприяння збору детальної ринкової інформації неформальним шляхом.

На думку авторів, знання та інформація є вирішальними факторами при виході на ринок. Це підкреслює необхідність контактів між фірмами та комерційними дипломатами, особливо для малого бізнесу, адже саме торгові представництва слугують джерелом практичних знань, які стосуються особливостей конкретного ринку, часто є прихованими та не підлягають розголосу. Торгові місії також ефективно працюють у сфері налагодження контактів між приватним та державним секторами [216, с. 10].

На думку О. Нерея, до ключових сфер діяльності комерційного дипломата у першу чергу входить вивчення ринку та його потреб, проведення «розвідки» щодо потенційних ринків збуту. Досить часто брак такої інформації стає на заваді малим та середнім підприємствам виходити на світові ринки.

Другою складовою є створення іміджу держави. Дуже важливо, щоб держава мала позитивний імідж на світовій арені, часто це полегшує новачкам вихід на світові ринки та слугує їхньою перевагою. Двома ключовими моментами у цій сфері є проведення торгових виставок, ярмарок із презентацією виготовлених вдома товарів (так звані виставки «зроблено

в») та розвиток туризму. Також комерційні дипломати часто залучаються в якості посередників при вирішенні спорів при цьому основним завданням є досягнення мирової угоди. І нарешті, це підготовка візитів представників, торгових місій, бізнесменів з акредитуючої держави та проведення переговорів із приймаючою стороною.

О. Нерей визначив, що комерційну дипломатичну діяльність за кордоном можна розділити на ряд заходів. Вони можуть здійснювати бізнес-сприяння та послуги в галузі торгівлі, інвестицій, туризму, іміджу країни та просування науки і техніки [206, с. 5].

Сприяння торгівлі – це фундаментальна сфера діяльності в рамках комерційної дипломатії. Метою сприяння торгівлі є не лише збільшення експорту рідної країни, а й пошук нових потенційних ринків. Традиційно ці повноваження покладались на посольства при міністерстві закордонних справ (МЗС). В даний час в залежності від інституційної структури держави зусилля можуть здійснюватися виключно МЗС або спільно з іншими міністерствами (такими як міністерство торгівлі або міністерство економіки) або з третіми установами. Наприклад, у Великобританії Міністерство торгівлі та промисловості спільно з Міністерством закордонних справ встановило два спеціальні підрозділи для ведення торгівлі та інвестицій. У Сінгапурі Міністерство торгівлі та промисловості здійснює нагляд за двома спеціальними підрозділами (Сінгапурська торгова рада та Рада з економічного розвитку Сінгапуру), які повністю відповідають за просування торговельних питань [214, с. 3–25].

Наступною основною діяльністю економічної дипломатії є сприяння прямим іноземним інвестиціям (ПІІ). Просування ПІІ сьогодні в основному залишається завданнями посольств. Також ця функція може виконуватись співробітниками відповідних міністерств або відомств, відповідальних за торгівлю та іноземні інвестиції (міністерство економіки, міністерство

фінансів). У країні, що залучає інвестиції, зазвичай створюються спеціальні агенції, і їх робота базується на детальній інвестиційній стратегії, яка включає короткострокові та довгострокові пріоритети та проекти.

Співробітництво в галузі науки та технологій, яке відбувається шляхом обміну інформацією щодо технічних спроможностей приватного сектору, що гарантує їх конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

Просування туризму, як правило, проводиться міністерством туризму або Національною радою з туризму. Більшість посольств у світі добре оснащені різними рекламними матеріалами рідної країни, і це може бути результатом співпраці між МЗС та міністерством туризму або виключно роботою однієї установи залежно від моделі співпраці країни. Для країни, яка спирається на індустрію туризму як один з основних доходів, таких як Хорватія, сприяння розвитку туризму є дуже важливою діяльністю в галузі комерційної дипломатії. Візити туристів збільшують не тільки доходи підприємств у сфері туризму, але також і в інших секторах, або навіть сприяють залученню ПІІ.

Хоча інші види діяльності в основному проводяться державними органами, остання основна діяльність, яка виступає на підтримку бізнесу (адвокація), в основному здійснюється неурядовими органами (такими як торговельні палати, профспілки та інші громадські організації, включаючи фермерські організації, організації споживачів тощо). У деяких країнах підтримка інтересів бізнес-сектору здійснюється спеціальними комісіями в рамках міністерств чи інших урядових органів.

Також до таких нетрадиційних функцій торговельних представництв можна віднести:

- дослідження ринків збуту. Походить ще з античної Греції та Римської імперії. Проте збір інформації та економічна розвідка були

джерелом створення сучасних комерційних аташе наприкінці XIX ст. [154, с. 124];

- побудова іміджу країни. Поняття імідж країни в комерційній дипломатії розглядається Е. Поттером [212, с. 55–60], який зосереджується на канадському досвіді та підкреслює додану вартість різних функцій комерційної дипломатії. Імідж країни та бренд країни є важливим управлінським питанням на закордонних ринках, і підтримка комерційних дипломатів може мати вирішальне значення. Це питання особливо важливе для віддалених, тобто нетрадиційних, ринків та для малих та середніх підприємств, оскільки експортний потенціал таких новачків залежить від іміджу країни (наприклад, німецький автомобіль, швейцарський годинник, італійський дизайн) [192, с. 35–50];

- вирішення конфліктів. Комерційні дипломати також залучаються до посередницьких процедур у справах примирення та врегулювання спорів. Комерційні дипломати можуть безпосередньо допомогти бізнес-фірмам, які мають комерційні спори, неплатежі тощо у країні перебування. Велику частину часу комерційні дипломати присвячують тому, щоб уникнути судового розгляду;

- підтримка ділових та урядових делегацій. Посли та співробітники посольства активно підтримують та готують візити до та з країни акредитації та надають матеріали для ведення торговельних переговорів з приймаючою країною, особливо з точки зору їхніх бізнесових аспектів. Комерційні дипломати також допомагають організувати торгові місії та ділові візити.

Задля повноти вивчення діяльності торговельних представництв автором при проведенні опитування представників бізнесу та співробітників торговельних представництв було виявлено деякі закономірності (аналізувалась робота представництва Нідерландів). Наприклад, компанії, які вже мають досвід роботи у певній державі рідше звертаються до

представництв, аніж нещодавно засновані підприємства та малий бізнес. Часто також виникає суперечність між тим, хто має проявляти ініціативу у співпраці між представництвом та приватним сектором, адже підхід представництв до даного питання є неактивним. Ще одним питанням є якість наданої представництвами інформації, переважно ця інформація носить загальний характер, тому представники бізнесу можуть самостійно її знайти [180, с. 36].

Підсумовуючи можна сказати, що основна підтримка діяльності комерційної дипломатії полягає в формуванні бази даних, яка включає в себе пошук інформації та бізнес-запити від підприємств акредитуючої держави та країни перебування. Діяльність комерційних дипломатів у сфері зв'язків з громадськістю суттєво спрямована на підтримання налагоджених контактів з керівництвом бізнесу та охоплення адвокаційних заходів, спрямованих на захист ділових інтересів своєї країни в публічних слуханнях або консультаціях у законодавчому процесі приймаючої країни. Багато з цих видів питань обговорюються під час періодичних двосторонніх консультацій між урядом та приймаючою країною [193, с. 17]. Комерційні дипломати англосаксонського регіону, як стверджують Лі та Хадсон [198, с. 323–340], допомагають як приватному, так і державному сектору. Акцент робиться на зв'язках із громадськістю, представниками уряду приймаючої країни та приватного сектору. Підтримка ТНК, які беруть участь у переговорах з владою або корпораціями приймаючої країни, також є важливою формою підтримки, наданої службою комерційної дипломатії.

Існує критична потреба в тому, щоб уряд і компанії діяли спільно та усвідомлювали взаємну вигоду. Через кризу глобалізації та необхідність захисту національних інтересів на світовому ринку, країни, перш за все, мають приділяти належну увагу функціонуванню торговельних представництв за кордоном [176]. Завдання уряду щодо підтримки бізнесу

(комерційна дипломатія) полягають у створенні робочих місць, збільшенні податкових надходжень та стимулювання економічного зростання [194, с. 640-645]. Голландський бізнес залежить від допомоги уряду в лібералізації торгівлі, захисту інтелектуальної власності, усунення регуляторних бар'єрів та заохочення подальшої економічної інтеграції. Наприклад, реформуючи Форін Офіс у Великобританії, партнерство між урядом та бізнесом стало ключовим принципом органу в сучасній англійській дипломатії, так що інтереси громадськості все більше розглядаються як сукупність приватних бізнес-інтересів [196, с. 50-54].

Посли, комерційні аташе та інші члени дипломатичного корпусу, як кажуть, відіграють ключову роль у розвитку та підтримці експортних ринків, залученні зовнішніх іноземних інвестицій та створення іміджу рідної країни. Каррон де ла Карр’єр стверджує, що підтримка бізнесу не є роботою для традиційних дипломатів [154, с. 124–130], навпаки, робота знаходить своє коріння та виклики у сфері маркетингу, ринкових знань, комерційних та фінансових технологій, які, як правило, не очікуються від традиційних кар’єрних дипломатів. Але в нинішніх умовах комерційні дипломати повинні мати не тільки економічну освіту, але й також досвід роботи у приватному секторі. У Ірландії комерційних дипломатів заохочують повернутися до приватного сектора через 3-4 роки дипломатичної діяльності. Натомість такі країни, як Японія та Корея, сприяють тому, щоб їх комерційні дипломати тривалий час перебували в одній країні, щоб забезпечити хороші локальні зв’язки та досвід у країні перебування.

Значна частина роботи комерційних дипломатів полягає у звітах перед урядом щодо економічних змін у країні перебування [183, с. 323-325]. Досліджуючи реорганізацію у закордонній службі Канади, Е. Поттер визначає, що торговельні представники є «очима» Канади на зовнішніх ринках [212, с. 55-60].

Допомога у встановленні контактів із місцевими чи національними компаніями/органами влади є також важливою комерційною дипломатичною діяльністю, але, як правило, вона не передбачає будь-яких зобов'язань. Незважаючи на те, що торговельний представник сприяє виходу на зовнішні ринки, він не може підтримувати окремі фірми.

Важливі аспекти роботи комерційного дипломата також полягають у забезпеченні розуміння інвестиційних можливостей та просування ділових відносин шляхом консультування та підтримки як вітчизняних, так і іноземних компаній у реалізації своїх проектів [217]. Знання торговельного представника особливо корисні для надання допомоги діловим людям для участі у ярмарках, торгових виставках, акціях, офіційних прийомах для представників влади, торговельних та технічних симпозіумів тощо [154, с. 125]. Враховуючи зростаючу роль Інтернету, імовірно, що комерційні дипломати будуть все більше брати на себе роль у підвищенні довіри до «віртуальних» ділових відносин [206, с. 3].

Положення про торговельне представництво України за кордоном, яке втратило чинність на підставі Указу Президента №200/94 від 30 квітня 1994 року, та Положення про торговельно-економічну місію у складі закордонної дипломатичної установи України, яке втратило чинність на підставі Указу Президента №522/2010 від 08 квітня 2010 року, нормативно закріплювали завдання та функції покладені на відповідні органи зовнішніх зносин, які фактично залишались незмінними. Таким чином, проаналізувавши ст. 4 Положення про торговельно-економічну місію у складі закордонної дипломатичної установи України, яка визначала завдання вказаних органів, можна виокремити декілька основних функцій: торговельно-політичну, оперативну та інформаційну [23, с. 125]. Розглянемо детальніше торговельно-політичну функцію, у рамках якої торговельно-економічна місія:

- вивчала загальний стан економіки, тенденції розвитку зовнішньоекономічних зв’язків, кон’юнктуру ринку товарів та послуг, досвід стимулювання інвестиційної діяльності в державі перебування;
- розробляла пропозиції щодо підвищення ефективності торговельно-економічних зв’язків України з державою перебування;
- здійснювала заходи щодо захисту інтересів України, прав та законних інтересів суб’єктів підприємницької діяльності України у державі перебування;
- сприяла налагодженню та розвитку прогресивних форм співробітництва, проведенню переговорів, експертиз, укладанню контрактів, а також встановленню контактів із державними установами, організаціями, суб’єктами підприємницької діяльності держави перебування [86].

Очевидно, що реалізація торговельно-політичної функції становила основну частину роботи торговельно-економічної місії, які сприяли захисту національних інтересів, розвитку зовнішньоекономічних зв’язків, залученню іноземних інвестицій, виходу національних суб’єктів підприємницької діяльності на світові ринки [37, с. 159-160].

Серед представників вітчизняної науки питанню економічної дипломатії свої праці присвятила Н. О. Татаренко, яка дослідила, що до завдань економічної дипломатії належить:

- врахування позицій національних виробників під час розробки основ зовнішньоекономічної політики держави;
- підтримка вітчизняних представників бізнесу для забезпечення рівних і недискримінаційних умов міжнародної торгівлі;
- надання інформаційної підтримки, консультацій та аналітичної інформації про політичну та економічну ситуацію в державі перебування;
- встановлення контактів із основними іноземними державними і приватними суб’єктами прийняття рішень;

- кваліфікована підтримка під час участі в міжнародних торгах;
- допомога в розв’язанні інвестиційних та ділових спорів [101, с. 9].

Оскільки співробітники торговельних місій та представництв за своїм міжнародно-правовим статусом, привілеями та імунітетами прирівнюються до дипломатичних представників, особливу увагу також слід приділити такій функції як дипломатичний захист. Сучасні міжнародні економічні відносини супроводжуються процесами інтеграції, сприяють активному росту міграційних процесів на світовій арені. Кордони держав стають відкритими для потоків капіталу, робочої сили, сприяють стрімкому розвитку туризму, закордонних відряджень та змінам постійного місця проживання. За таких умов постає проблема ефективного забезпечення прав іноземних громадян на території держави перебування. Основним засобом для вирішення цієї проблеми є дипломатичний захист, який наразі набуває все більш актуального значення.

Проблемі дипломатичного захисту приділялась увага ще у XVII столітті, адже в той час вважалося, що допустимою є навіть війна задля захисту прав своїх підданих. Панувала думка, що держава громадянства має відплатити за завдану шкоду та зобов’язати винну державу повністю відшкодувати збиток [61, с. 18–24].

Дипломатичний захист можна визначити як процедуру, за допомогою якої держава захищає права своїх громадян у випадку їх порушення міжнародно-протиправними діями іншої держави, у якій вони не змогли досягнути відновлення своїх прав, використавши всі місцеві засоби юридичного захисту. Це поняття є загальноприйнятим, хоча ні в одній із діючих міжнародних конвенцій чіткого визначення дипломатичного захисту нема [140].

У 1996 році на 48 сесії Комісія міжнародного права ООН виділила тему «Дипломатичний захист» в якості однієї з трьох тем, які підлягають для кодифікації та прогресивного розвитку. У 1997 році на 2477 засіданні для виконання Резолюції Генеральної Асамблеї була утворена Робоча група з даного питання.

У Проекті статей про дипломатичний захист, розроблених Комісією міжнародного права ООН у 2006 р., пропонується наступне визначення: «Дипломатичний захист полягає у закликанні державою шляхом дипломатичних заходів чи інших засобів мирного врегулювання до відповідальності іншої держави за шкоду, нанесену міжнародно-протиправною дією цієї держави фізичній чи юридичній особі, яка є громадянином першої держави, з метою імплементації такої відповідальності» (ст. 1) [42].

У резолюціях Генеральної Асамблеї ООН 62/67 від 06 грудня 2007 р. та 65/27 от від 06 грудня 2010 року Асамблея надала статті про дипломатичний захист для ознайомлення урядам і закликала їх надати коментарі щодо розробки конвенції на основі цих статей. Питання дипломатичного захисту було також включено до порядку денного шістдесят восьмої сесії у 2013 році. У рамках Робочої групи Шостого комітету Генеральної Асамблеї триває вивчення питання розробки конвенції про дипломатичний захист. Держави продовжують і нині надсилати власні коментарі щодо майбутньої конвенції.

Нормативно інститут дипломатичного захисту закріплено у Віденській конвенції про дипломатичні зносини 1961 р. Відповідно до її положень однією з функцій, покладених на дипломатичне представництво, є захист в державі перебування інтересів акредитуючої держави та її громадян у межах, що допускаються міжнародним правом (ст. 3). Норми цього інституту не кодифіковані, носять як правило звичаєвий характер, проте багатою є й судова практика. Незважаючи на те, що інститут дипломатичного захисту є

загальновизнаним, тривають дискусії щодо його правової природи. Одні вчені вважають, що інститут дипломатичного захисту є самостійним і не відноситься до жодної галузі міжнародного права [17, с. 93–97]. Інші автори переконані, що цей інститут має міжгалузевий характер, оскільки не розглядався як окремий традиційним міжнародним правом [14, с. 5–13].

Варто зазначити, що підписано низку договорів універсального та регіонального характеру, які регулюють питання захисту прав людини: Загальна декларація прав людини від 10.12.1948 р., Конвенція про захист прав людини та основоположних свобод від 04.11.1950 р., Міжнародний пакт про громадянські та політичні права від 16.12.1966 р. та багато інших. Однак єдиного кодифікованого акту, який би забезпечував іноземцям засоби правового захисту за межами території громадянства, так і не було напрацьовано. Дипломатичний захист є звичаєвою нормою міжнародного права, яка широко застосовується і є більш ефективним засобом захисту [79].

Предметом дипломатичного захисту є права держави, а також особисті та майнові права громадян в сфері юрисдикції іноземної держави. Важливо зазначити, що дипломатичний захист поширюється на права і фізичних, і юридичних осіб. Очевидно, що основою для дипломатичного захисту є юридичний зв'язок потерпілої особи з державою громадянства, який не припиняється навіть під час виїзду за кордон.

Відповідно до традиційних поглядів, держава може здійснювати дипломатичний захист лише в інтересах особи, яка є громадянином даної держави на момент завдання шкоди і залишається громадянином до врегулювання спору. Питання права на дипломатичний захист апатридів до цього часу залишається відкритим.

Доволі дискусійним є твердження про те, що дипломатичний захист є правом держави. Вважається, що держава діє на власний розсуд і самостійно визначає ті міри захисту, які вона вважає відповідними для швидкого

відшкодування шкоди. Постраждалі особи не можуть оскаржувати прийняте рішення держави. Конституцією України передбачено, що «Україна гарантує піклування та захист своїм громадянам, які перебувають за її межами» (ст. 25) [56]. Тобто питання дипломатичного захисту як права чи обов'язку регулюється на національному рівні.

Існують певні умови, яких необхідно дотримуватися при застосуванні дипломатичного захисту. Серед таких умов є завдання шкоди індивідууму, а також відсутність можливості отримати захист шляхом застосування місцевих засобів правового захисту. Однак, дипломати не мають використовувати місцеві засоби правового захисту, оскільки завдана шкода дипломатичному агенту вважається прямою шкодою державі.

Однією з найголовніших проблем дипломатичного захисту – є засоби, які можна приймати задля його реалізації. Оскільки дипломатичний захист має здійснюватися законними і мирними засобами, держави можуть вдаватися як до дипломатичних заходів, так і до судового розгляду. Дипломатичні заходи включають всі законні процедури для інформування іншої держави щодо своїх поглядів та занепокоєння, включаючи протест, прохання про проведення розслідування та переговори для врегулювання спорів. У рішеннях Постійної палати міжнародного правосуддя, зокрема, в рішеннях по справі про палестинські концесії Мавроматіса та по справі Ноттебома [200, 208, 209], проводиться чітке розмежування між дипломатичними засобами та судовим розглядом.

Заслуговує на увагу класифікація засобів дипломатичного захисту, запропонована О.В. Попковою. За цією класифікацією можна виділити чотири види:

1) дії дипломатичних представництв;

2) дипломатичні процедури: висунення міжнародних претензій, переговори, посередництво, примирення;

3) примусові дії (контрзаходи): реторсії, репресалії;

4) звернення до міжнародних судових органів, включаючи арбітраж [81].

На практиці здійснення дипломатичного захисту супроводжується певними проблемами. У першу чергу недостатнє нормативно-правове регулювання питань захисту прав громадян за кордоном. На даний момент є лише спроби створити такий акт. Варто зазначити, що і національне законодавство потрібно вдосконалити, оскільки діючі норми є переважно загального характеру і не містять достатньої конкретизації.

У наш час дипломатичний захист набуває все більшого значення, оскільки останнім часом все більше уваги приділяється питанням захисту громадян за кордоном. Він здійснюється дипломатичними представництвами, але цій сфері постійно виникають проблеми, від вирішення яких залежить ефективність реалізації дипломатичного захисту. Із метою регулювання та встановлення єдиних норм є доцільною кодифікація існуючих норм з урахуванням існуючої теорії та практики держав, а також прийняття Конвенції про дипломатичний захист.

Однією з найголовніших правових гарантій ефективного виконання функцій торговельних представництв є їх забезпечення відповідними привілеями та імунітетами, передбачених нормами міжнародного права. Надання дипломатичних імунітетів та привілеїв науковці пояснюють принципом екстериторіальності та представницьким характером дипломатичного представництва та його співробітників. Під дипломатичним імунітетом слід розуміти звільнення дипломатичних агентів від адміністративної, кримінальної та цивільної юрисдикції держави перебування, тобто незастосовність до них примусових заходів, передбачених нормами законодавства держави перебування. Дипломатичні привілеї – це пільги та переваги, надані дипломатичним представництвам та

їх співробітникам із метою полегшення їх роботи. Йдеться про недоторканність помешкань торговельних представництв, недоторканність їх архівів і документів, митні привілеї, користування прапором і емблемою акредитуючої держави, податкові чи фіскальні привілеї тощо [23, с. 120].

Оскільки торговельно-економічна місія є структурним елементом відповідного дипломатичного представництва, то майже всі дипломатичні імунітети та привілеї поширюються і на такі місії. Як уже зазначалося, зі складу співробітників торговельного представництва до категорії дипломатичного персоналу входять лише глава представництва та його заступники. Вони користуються дипломатичними привілеями та імунітетами в повному обсязі, мають дипломатичні паспорти і працюють у країні перебування на правах дипломатів, які належать до відповідного рангу.

Час від часу виникають ситуації із грубим порушенням визнаних дипломатичних привілеїв та імунітетів. Це зумовлено нестабільною ситуацією на Близькому Сході та інших регіонах земної кулі. Історії відомі випадки із захопленням посольств (наприклад, захоплення посольства Японії в Лімі 1996 року, захоплення посольства США в Тегерані 1979 року, яке тривало 444 дні), вбивством дипломатів (вбивство дипломата з Саудівської Аравії в Ємені 2012 року, вбивство співробітника консульства Саудівської Аравії в Пакистані 2011 року, вбивство співробітників посольства РФ в Іраку 2007 року). Цей перелік злочинних посягань на дипломатичних агентів не є вичерпним.

Згідно з нормами звичаєвого та договірного права держава перебування зобов’язана вжити всі необхідні заходи задля запобігання порушення дипломатичних привілеїв та імунітетів. У зв’язку з загостренням ситуації у 1973 році було прийнято Конвенцію про запобігання та покарання злочинів проти осіб, які користуються міжнародним захистом, у тому числі дипломатичних агентів. До кола вищевказаних осіб відносяться глава

держави, глава уряду, міністр закордонних справ та члени їх сімей, а також будь-який представник чи службова особа держави та члени їх сімей.

Злочини проти осіб, які користуються міжнародним захистом, відповідно до положень Конвенції класифікуються як тяжкі. Кожна держава-учасниця зобов'язана внести в своє національне законодавство норми щодо покарання за такі дії. Також передбачено, що держави мають співпрацювати задля запобігання злочинів проти осіб, які користуються міжнародним захистом, обмінюватись інформацією та координувати адміністративні заходи з метою запобігання таких злочинів, а також надавати правову допомогу у зв'язку з кримінально-процесуальними діями щодо передбачених злочинів. Держави-учасниці Конвенції порушують кримінальне провадження проти осіб, які вчинили такі злочини або ж видають їх відповідній державі, як це передбачають норми міжнародного права [95, с. 81].

Однак, одного лише прийняття вищевказаних Конвенцій недостатньо для ефективного захисту дипломатичних агентів. Світовій спільності варто вживати інших колективних заходів задля успішної реалізації та удосконалення вже укладених міжнародних договорів та розробляти нові, більш дієві механізми [33, с. 97-99].

Що стосується такого надзвичайно важливого аспекту в діяльності представників держав, які беруть участь у роботі міжнародних організацій та конференцій, як визначення обсягу їхніх привілеїв та імунітетів, то необхідно наголосити, що Конвенція 1975 р. максимально наблизила, а в переважній більшості випадків навіть зрівняла ці привілеї та імунітети з аналогічними преференціями, якими користуються дипломатичні агенти державних закордонних посольств і місій.

Як і Віденській конвенції про дипломатичні зносини 1961 р., так і у Віденській конвенції про консульські зносини 1963 р.), Віденська конвенція про представництво держав у їхніх відносинах із міжнародними

організаціями універсального характеру 1975 р. всі привілеї та імунітети поділяє на дві групи: привілеї та імунітети самих органів зовнішніх зносин за кордоном і привілеї та імунітети співробітників цих органів [23].

До першої групи належать такі основні привілеї та імунітети, як недоторканність приміщень представництв і делегацій в органах і на конференціях, недоторканність їхніх архівів і документів, податкові пільги, митні привілеї, право користуватися прапором та емблемою (гербом) держави, що направляє делегацію, на приміщеннях та транспортних засобах представництв та делегацій. До другої групи належать – особиста недоторканність, недоторканність резиденції та майна, кореспонденції, імунітет від юрисдикції, звільнення від податків та зборів, свобода пересування та зв'язку, яка передбачає використання як дипкур'єрів, так і закодованих або шифрованих депеш. Загалом, опис усіх привілеїв та Імунітетів у Конвенції 1975 р. має досить детальний характер (він міститься у ст. 23-38, 51-70).

Тривалий час дискусійним було питання щодо обсягу привілеїв та імунітетів, які мають надаватися делегаціям держав на конференціях. Сьогодні ні в кого не викликає сумнівів той факт, що незалежно від характеру конференції (політичного чи економічного) делегати, які беруть у ній участь і які офіційно представляють свої держави, повинні мати всі можливості для виконання своїх завдань. Ст. 51 Віденської конвенції 1975 р. передбачає: «1. Держава перебування надає делегації всі необхідні можливості для виконання її завдань. 2. Відповідно, Організація або конференція сприяє делегації в отриманні цих можливостей і надає делегації ті можливості, які входять у сферу її власної компетенції» [12].

Згідно зі ст. 23 Конвенції, приміщення представництва недоторканні. Це означає, що відповідні владні органи держави перебування не можуть заходити в ці приміщення інакше, як за згодою глави представництва. На

державу перебування покладається спеціальний обов'язок вживати всіх належних заходів щодо захисту цих приміщень від будь-якого проникнення або завдання шкоди і для запобігання будь-якому порушенню спокою представництва або образи його гідності. У випадку зазіхання на приміщення представництва держава перебування вживає всіх необхідних заходів аж до порушення судового переслідування і покарання осіб, винних у вчиненні такого зазіхання.

Приміщення представництва, предмети обстановки та інше майно, що є в них, а також засоби пересування користуються імунітетом від обшуку, реквізиції, арешту або виконавчих дій. Щодо архівів і документів представництва, Конвенція повторює режим, передбачений Віденською конвенцією про дипломатичні зносини 1961 р. для приміщень дипломатичних представництв (ст. 21-25). Свободі зносин присвячена ст.27, в якій забезпечуються безперешкодні зносини представництва шляхом відправлення офіційної кореспонденції, пошти, за допомогою кур'єрів, а також через кур'єрів *ad hoc*. Майже в такому ж обсязі, як і для посольств, надаються для постійних представництв, делегацій і спостерігачів податкові та митні привілеї.

Серед привілеїв та імунітетів другої групи виокремлюється особиста недоторканність глави і решти дипломатичного персоналу представництва і делегацій. Вони не підлягають арешту чи затриманню в будь-якій формі. Держава перебування зобов'язана ставитись до них із належною повагою і вживати всіх необхідних заходів з метою запобігти будь-яким зазіханням на їхню особистість, свободу і гідність, а також переслідувати в судовому порядку і карати осіб, що вчинили такі зазіхання. Конвенція вимагає недоторканності приватних житлових приміщень і майна для глави делегації, інших делегатів і членів дипломатичного персоналу (ст. 59, п.1) [12].

3.2 Становлення та розвиток статусу торговельних представництв у внутрішньому праві України

В Україні торговельна складова дипломатичної діяльності в радянський час базувалася на державній монополії зовнішньої торгівлі [64, с. 100]. У 1918 році Рада Народних Комісарів РРФСР прийняла декрет «Про націоналізацію зовнішньої торгівлі», яким було встановлено монополію держави на зовнішню торгівлю, а для її реалізації були створені спеціальні органи зовнішніх зносин – торговельні представництва [2, с. 485]. Торговельні представництва безпосередньо захищали інтереси радянських учасників торгівлі у країні перебування, а відповідальність за зобов'язаннями цих представництв несла держава. Юридично вони були частиною посольств, тому користувались дипломатичними привілеями та імунітетами [62, с. 81].

Декретом Всеросійського Центрального Виконавчого Комітету та Ради народних комісарів від 16 жовтня 1922 року було нормативно закріплено, що Народний комісаріат зовнішньої торгівлі виконує свої повноваження за кордоном через функціонування торговельних представництв. Отже, вказаний Декрет визначав правовий статус торговельних представництв «як органів радянської держави, які реалізовують за кордоном політику державної монополії на зовнішню торгівлю». Важливо також зазначити, що відомі окремі випадки, коли у судах «капіталістичних країн» були спроби кваліфікувати торговельні представництва Радянського Союзу як юридичних осіб, які несуть універсальну відповідальність. Однак, торговельні представництва належали до органів держави, на яких поширювався державний імунітет, і, відповідно, не були окремими юридичними особами [24, с. 81].

Таким чином, за часів Радянського Союзу торговельні представництва були частиною дипломатичного представництва, яка відповідала за

зовнішньоекономічну діяльність, забезпечувала захист торговельно-політичних та економічних інтересів держави.

Після розпаду Радянського Союзу інститут торговельних представництв зазнав змін. Діяльність таких органів зовнішніх зносин регулювалась Положенням про торговельне представництво України за кордоном, затверджене Указом Президента України 17 серпня 1993 року [85]. Чіткого визначення торговельного представництва дане Положення не закріплювало, однак у ньому зазначалося, що такий орган «представляє та захищає у державі перебування інтереси України у галузі зовнішньоекономічної діяльності». Також певною мірою визначено правовий статус дипломатичного представництва: «входить до складу дипломатичного представництва України та підпорядковується главі дипломатичного представництва». Відповідно до вказаного Положення, діяльність торговельного представництва регулюється положеннями Віденської конвенції про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 року [9], міжнародними договорами України, Конституцією України та іншими актами законодавства України.

Положення про торговельне представництво України за кордоном також визначало його основні завдання (п. 4) та функції (п. 5) та статус його співробітників. Відповідно до Пункту 5 цього Положення на торговельні представництва покладалися наступні завдання:

- «вивчення загального стану економіки, кон’юнктури ринку держави перебування, інформування Міністерства зовнішніх економічних зв’язків України з цих питань, а у разі потреби – інших установ та організацій;
- розробка пропозицій щодо підвищення ефективності торговельно-економічних зв’язків України з державою перебування;

- захист інтересів України, прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності України у державі перебування;
- вживати заходи для додержання суб'єктами підприємницької діяльності України інтересів України, правил міжнародної торгівлі та законодавства держави перебування;
- сприяння запозиченню передового досвіду в галузі демонополізації економіки, розвитку структур ринкової економіки;
- інформувати суб'єкти підприємницької діяльності держави перебування про економічні, соціальні, екологічні та інші умови їх діяльності в Україні, а також надавати допомогу в установленні контактів із зацікавленими українськими партнерами;
- участь у роботі міжнародних економічних організацій та їх органів із питань торговельно-економічного і науково-технічного співробітництва;
- надавати допомогу суб'єктам підприємницької діяльності України в організації участі та проведення в державі перебування торговельно-промислових, науково-технічних виставок, ярмарків тощо» [85].

Торговельні представництва були замінені на торговельно-економічні місії Положенням про торговельно-економічну місію у складі закордонної дипломатичної установи України, затвердженим Указом Президента України від 30 квітня 1994 року [86]. Внесення таких змін пояснювалось низькою ефективністю торговельних представництв та необхідність більшого контролю за їх діяльністю. Одним із аргументів було те, що дипломати не є економічно сфокусованими, а займаються переважно політичними питаннями.

Відповідно до п. 5 Положення до завдань торговельно-економічної місії, окрім тих, які раніше здійснювалися торговельними представництвами, додались ще п'ять:

1) «аналіз та узагальнення інформації щодо суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, що виходять на український ринок;

2) збір усіма законними засобами та аналіз інформації щодо суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, які застосовують щодо України обмежувальну ділову практику або несумлінно виконують взяті зобов'язання;

3) надання суб'єктам підприємницької діяльності України інформації про порядок відкриття та здійснення діяльності їх представництв у державі перебування, сприяння діяльності таких представництв;

4) співпраця за дорученням Державної податкової адміністрації України з відповідними органами держави перебування у питаннях боротьби з приховуванням неоподаткованих доходів, відмиванням доходів, одержаних незаконним шляхом;

5) забезпечення висвітлення у засобах масової інформації держави перебування об'єктивної інформації про інвестиційний клімат в Україні» [86].

Вказане Положення змінило і правовий статус цього органу, адже новоутворені торговельно-економічні місії підпорядковувались Міністерству закордонних справ України, функціонували в складі закордонної дипломатичної установи України. Торговельно-економічна місія підпорядковувалась главі дипломатичного представництва України, який здійснював контроль за її роботою. Однак, роботу місії в державі перебування організовувало Міністерство зовнішніх економічних зв’язків та торгівлі України, тобто виникло подвійне підпорядкування. Окрім того, варто зауважити, що торговий представник призначався постановою Кабінету Міністрів України, а глава дипломатичного представництва призначався Указом Президента України, що призводило до конфліктних ситуацій.

Такий складний механізм був частково запозичений із системи забезпечення зовнішньоекономічної дипломатії США. Важливим фактором є те, що і досі немає єдиної моделі у міжнародній практиці щодо статусу та підвідомчості торговельних представництв. Зазвичай вони входять до компетенції міністерства закордонних справ або/і міністерства торгівлі. Проте, значна кількість держав об'єднала вищевказані міністерства задля створення єдиного консолідованого органу, який буде ефективно виконувати покладені на нього функції. Серед таких країн можна назвати Австрію, Бельгію, Канаду, Великобританію, Чехію та Швецію.

Довго тривали дискусії щодо подвійного підпорядкування торговельно-економічних місій України, яке розглядалося швидше як негативний фактор функціонування на той час 51 торговельно-економічної місії за кордоном. Запроваджена система була визнана неефективною і, зрештою, у травні 2010 року вони були передані в оперативне підпорядкування від Міністерства економіки України до Міністерства закордонних справ України, а потім і взагалі ліквідовані. Така ситуація була зумовлена тим, що не було чітко визначено сферу відповідальності та функцій, які мали виконувати вказані органи. Постійне реформування Міністерства економіки України (1991-2001 рр. – Міністерство зовнішніх економічних зв'язків та торгівлі України, 2001-2005 рр. – Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України, 2005-2010 рр. – Міністерство економіки України, 2010 р. - т.ч. – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України) лише сприяло цій невизначеності.

Отже, у 2010 р. торговельно-економічні місії були ліквідовані, а Міністерство закордонних справ України було зобов'язане утворити відділи з економічних питань у складі дипломатичних представництв України за кордоном. Метою цієї реформи було забезпечення цілісності та узгодженого проведення зовнішньополітичного курсу України та вдосконалення

механізму захисту за кордоном інтересів держави в економічній сфері [83]. Ефективність проведення таких змін до цього часу не отримала однозначної оцінки, але вже можна стверджувати про те, що з припиненням діяльності торговельно-економічних місій припинилось і належне виконання таких важливих функцій як торговельно-політична, інформаційна та оперативна, призупинилось державно-приватне партнерство у цій сфері.

Постановою Кабінету Міністрів України № 459 від 20.08.2014 р. було затверджено Положення «Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України», відповідно до п. 7 якого «Мінекономрозвитку здійснює свої повноваження безпосередньо та через торгові представництва у складі закордонних дипломатичних установ» [84].

Розпорядженням Кабінету Міністрів України №760-р від 20 серпня 2014 р. [82] було введено посаду заступника Міністра економічного розвитку і торгівлі України - Торгового представника України. Він уповноважений організовувати та очолювати місії до іноземних держав із метою розвитку двосторонніх торгових відносин. Міністерство закордонних справ України та Міністерство економічного розвитку та торгівлі України знову погодились на подвійне підпорядкування торговельно-економічних місій, хоча нормативного регулювання такої згоди як і діяльності торговельно-економічних місій наразі нема. Однак, як уже зазначалось вище, при Міністерстві закордонних справ України діє Рада експортерів та інвесторів України, а при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України – Офіс з просування експорту. А наскільки ефективною була складна система подвійного підпорядкування вже показав досвід 1994-2010 рр. [34, с. 119-123].

У 2015 р. в Україні вкотре гостро піднімалось питання про відновлення торговельних представництв/місій та їх правовий статус [141]. Міністерство закордонних справ України відстоювало свою компетентність у даній сфері,

адже з метою виходу українських експортерів на зовнішні ринки ще у квітні 2013 р. при Міністерстві закордонних справ України почала діяти Рада експортерів та інвесторів України [68].

21 грудня 2016 р. на засіданні Кабінету Міністрів України Перший віце-прем'єр міністр – Міністр економічного розвитку і торгівлі України та заступник Міністра економічного розвитку і торгівлі України – Торговий представник презентували Офіс із просування експорту – консультативно-дорадчий орган при Міністерстві економічного розвитку та торгівлі України [100], основною метою якого є сприяння міжнародній конкурентоздатності України та просування українського експорту [78]. Таким чином, в Україні сьогодні функціонують два органи, які певною мірою дублюють повноваження, а повноцінні торговельні представництва так і не є створеними.

Таким чином, розрізняють п'ять основних моделей представництва та захисту економічних інтересів держави за кордоном відповідно до відомств, які є відповідальними за реалізацію зовнішньоторговельної політики, та видів торговельних представництв, місій та інших інституцій, які є уповноваженими здійснювати ці функції держави за кордоном. Після проголошення незалежності в Україні продовжила функціонувати радянська (перша) модель, у 1994 р. вона змінилась на другу, а в 2010 р. – на четверту. Сьогодні для України досить гостро постає питання про вибір найбільш ефективної моделі економічної дипломатії з урахуванням минулого досвіду та формування нових ефективних інституцій [31, с. 98-101].

За останні роки Україна досить інтенсивно інтегрувалась у світове господарство, а її економіка стала чутливою до тих змін, що відбуваються в ньому. Умови ведення експортно-імпортної діяльності змінилися через підписання низки міжнародних договорів: 16 травня 2008 р. Україна стала членом СОТ, у 2014 р. було підписано Угоду про асоціацію між Україною, з

однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, у 2017 р. – Угоду про зону вільної торгівлі між Україною та Канадою 2017 р.). Ці чинники суттєво розширили імпортні та експортні можливості України, однак створили й певні перешкоди. На розвитку української економіки та обсягах зовнішньої торгівлі негативно відобразилась незаконна анексія Криму та збройний конфлікт в окремих районах Луганської та Донецької областей [47, с. 110]. І, відповідно, такі зміни мають бути враховані при розробці стратегії економічного розвитку нашої держави та формування ефективного інституційного-нормативного механізму для забезпечення зовнішньоекономічних інтересів України з урахуванням нинішньої ситуації та нових реалій. Українській економіці завжди була характерна залежність від зовнішньоекономічних та внутрішніх процесів. Наприклад, у 2009 р. економічна криза була спричинена погіршенням умов зовнішньоекономічної діяльності, а от у 2014-2016 рр. Саме спад українського виробництва призвів до скорочення експорту та імпорту. У 2015 р. валютний індекс, що відповідає поточному ринковому курсу долара до паритету купівельної спроможності, становив 3,75 (став одним із найвищих показників у світі). Зовнішньоторговельний оборот української економіки становить близько 80% ВВП, що свідчить про високу її відкритість.

Наразі спостерігається тенденція до зменшення торгівлі з країнами СНД та зокрема Росії (частка експорту та імпорту скоротилася втричі за період 2010-2016 рр.). У 2014 р. питома вага країн ЄС в українському експорті вперше перевищила частку держав СНД, а за 2016-2017 рр. – зросла вдвічі. До основних імпортерів української продукції зараз належить Китай, Туреччина, Єгипет та США [27]. Значні зміни сталися також і в товарній структурі експорту та імпорту, пов’язані з розвитком сільського господарства. Однак, товари з високим вмістом доданої вартості (готові

товари харчової промисловості) складають досить низьку питому вагу експорту [47, с. 113]. Така ж ситуація з експортом руди та чорних металів, експорт яких знижується, незважаючи на те, що за запасами залізної руди Україна знаходиться на третьому місці у світі (після США та Австралії). І зумовлено це не лише процесами деіндустріалізації, а й низькою конкурентоспроможністю вітчизняної продукції.

Одним із найважливіших показників зовнішньої торгівлі держави є сальдо торговельного балансу. Починаючи із 2005 р. сальдо торговельного балансу України становить від'ємні показники, досягнувши своїх максимальних показників у 2013 р. – 13,65 млрд дол. Протягом двох наступних років показники зовнішньоторговельної діяльності України почали зазнавати змін. У 2015 р. від'ємне сальдо у торгівлі з країнами СНД скоротилося вдвічі, з країнами ЄС – майже у 5 разів, а з Китаєм – у 4 рази. Ці показники були зумовлені зміною вектору зовнішньої торгівлі України, і засвідчили про певні позитивні зрушення в українській економіці [47, ст. 115].

Як уже зазначалося, зовнішня торгівля України є досить залежною від внутрішньої за зовнішньої політичної ситуації. Географічні й товарні структурні зміни у зовнішній торгівлі України останнім часом мають в цілому позитивний характер. Вони відображають переорієнтацію експорту та імпорту на більш розвинені ринки, що, розширює потенційні можливості для збільшення зовнішньоторговельного обороту, але з українські товари наштовхуються на високий рівень конкуренції, вимоги до якості продукції та нові процедурні бар'єри тощо. Проаналізувавши економічні показники останніх років, можна зробити висновок, що незворотні зміни у структурі експорту та імпорту ще не відбулися та потенціал української економіки використовується не повністю.

Екперти позитивно оцінюють поліпшення сальдо зовнішньоторговельного балансу. Цей показник поліпшився як для торгівлі з окремими групами країн, так і в економіці України в цілому. За підсумками 2017 року обсяг експорту товарів збільшився на 19% до 2016 року та становить $43,3 млрд. У товарній структурі експорту, найбільша частка припадає на чорні метали (20%), зернові культури (15%), руди та шлаки (6,3%). Зберігається тенденція до збільшення сировинного експорту, зокрема, приріст обсягів мінерального палива становить 77%, руд та шлаків – 40% і насіння та плоди олійних рослин -34,2%. Поступово зростає експорт готової продукції, у т.ч. меблів - на 36,3%, виробів з чорних металів – 30%.

Найбільшими імпортерами української продукції є: РФ (9,1% сукупного експорту), Польща (6,3%), Туреччина (5,8%), Італія (5,7%), Індія (5,1%). Україна є одним з найбільших експортерів соняшникової олії (1 місце), напівфабрикатів чорного металу (2 місце), кукурудзи (3 місце), залізної руди (5 місце), пшениці та борошна (6 місце).

У 2017 році імпорт зріс на 26,4% до $49,6 млрд. Імпортує Україна переважно продукти паливно-енергетичного комплексу (перероблена нафта та газ), ядерні реактори, котли та наземні транспортні. Імпортує Україна з РФ (14,5%), КНР (11,4%), Німеччини (11%), Польщі (7%), Білорусі (6,5%). [45]
У порівнянні з 2016 роком, товарні відносини між державами змінилися. Експорт українських товарів до багатьох країн мав позитивну динаміку, тоді як імпорт навпаки, скорочувався. Що якісно позначилося на загальному товарному сальдо.

Список найбільших імпортерів українських товарів минулого року мав такий вигляд:

1 місце Російська Федерація - 3404255,2 тисяч доларів,

2 місце США - 814496,0 тисяч доларів,

3 місце Швейцарія - 742198,7 тисяч доларів,

4 місце Великобританія - 572834,0 тисяч доларів,

5 місце Німеччина - 522609,6 тисяч доларів,

6 місце Польща - 274973,5 тисяч доларів,

7 місце Кіпр - 267818,3 тисяч доларів,

8 місце ОАЕ - 216560,0 тисяч доларів,

9 місце Ізраїль - 176790,0 тисяч доларів,

10 місце Туреччина - 164334,4 тисяч доларів [45].

Однак, незважаючи на значне зменшення обсягів експорту та імпорту, за останні роки склалися в цілому позитивні «стартові умови» для формування нової географічної і товарної структури зовнішньої торгівлі України, яка б відповідала стратегічним цілям нашої країни та сьогоднішнім реаліям. Реалізація цих потенційних можливостей буде значною мірою залежати від внутрішніх процесів, що відбуватимуться в нашій державі [47, с. 116].

Кабінет Міністрів України своїм рішенням від 14 серпня 2013 року затвердив Концепцію розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки, спрямовану на забезпечення конкурентоспроможності нашої економіки та реалізації стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України було призначено спеціально уповноваженим органом з питань державно-приватного партнерства відповідно до Положення, затвердженого Указом Президента України від 31 травня 2011 року. Розроблено Закон України «Про стратегію розвитку державно-приватного партнерства в Україні». У 2015 році було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні».

Відповідно до закону, державно-приватне партнерство в Україні включає такі сфери, як: розвідка родовищ корисних копалин та їх видобуток,

виробництво, транспортування та постачання тепла, розподіл і постачання природного газу; будівництво та/або експлуатація автомобільних доріг, доріг, залізниць, машинобудування; збір, очищення та розподіл води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, культура і спорт; виробництво, розподіл та постачання електроенергії тощо. Практика державно-приватного партнерства не застосовується у сфері зовнішньої торгівлі, сприяння експорту та ведення економічної дипломатії.

Практика державно-приватного партнерства в Україні тільки починається, і навряд чи вона матиме великі перспективи для розвитку економічної дипломатії через взаємодію держави і бізнесу, саме через механізм державно-приватного партнерства (за участю ТПП, НУО), як це, наприклад функціонує в Нічеччині, Японії чи Південній Кореї. Хоча, ДПП, як чисто ринковий механізм, може служити основою для подальшого розвитку економіки європейських країн та України, зокрема, підвищення соціальної відповідальності бізнесу.

Найбільшими торговельними партнерами за останні роки України стали Росія, США і Швейцарія. На четвертому місці знаходиться Великобританія, на п'ятому - Німеччина. Саме якраз із метою сприяння виходу українських виробників, консультування їх про нові вимоги та правила потрібно було б відновити повноцінні торговельні представництва у тих державах, які становлять найбільший інтерес.

Висновки до Розділу 3

Професійні кордони між бізнесом та дипломатією поступово розмиваються після закінчення «холодної війни». Зовнішня служба, уряд, бізнес та університети потребують особливого досвіду один одного для того, щоб бути ефективними на світовому ринку, і всі сфери могли б отримати

вигоду від передачі ноу-хау до відповідної галузі знань. Незважаючи на те, що все більша кількість міністерств закордонних справ більшості країн ОЕСР докладають важливих зусиль для навчання дипломатів функціонування та потреб бізнесу, навпаки, це не так. Небагато міжнародних компаній, які свідомо намагаються зрозуміти світ міжнародних відносин та дипломатії, а навіть глобальні компанії, які тренують своїх менеджерів у дипломатії та міжнародних відносинах.

Оскільки вищезгадані класифікації відрізняються, систематично критерії можуть виділити наступні найважливіші заходи комерційної дипломатії:

1) дослідження ринку;

2) допомога на ярмарках, при торговельних місіях та побудові мережевих зв'язків;

3) вирішення проблем та допомога в торговельних спорах;

4) пошук та переговори з партнерами.

Перша діяльність включає в себе пошук інформації та бізнес-запити, друга діяльність включає в себе організацію ділових та експортних акцій, третя діяльність - про консультування у випадках, коли у підприємств виникають проблеми з кредиторами, контрактними спорами або проблемами доступу до ринку, а четверта діяльність займається об'єднанням ділових партнерів з дому та цільових країн.

Сучасні дипломати мають виконати комплекс основних завдань, спрямованих на вплив політичної, економічної та соціальної політики на створення правильних умов для економічного розвитку, роботи з владою - прийняття міжнародних органів, рішення яких стосуються міжнародної торгівлі та фінансового регулювання, для запобігання потенційним конфліктам з іноземними урядами, неурядовими організаціями та різними економічними суб'єктами, використовувати декілька міжнародних форумів та

медіа каналів, щоб захистити імідж та репутацію своїх країн, а також підтримувати довіру та легітимність їх представницьких органів в очах громадськості та їх власних спільнот.

На сьогодні не існує єдиної, загальноприйнятої моделі органів зовнішніх зносин, відповідальних за ведення економічної дипломатії. Це зумовлено, перш за все, особливостями форми державного правління (республіка, монархія), державного політичного устрою (федерації, унітарні держави), історичними традиціями та рівнем економічного розвитку та інтенсивності зовнішньої торгівлі тієї чи іншої держави. Розрізняють 5 основних моделей представництва та захисту економічних інтересів держави за кордоном відповідно до відомств, які є відповідальними за реалізацію зовнішньоторговельної політики, та видів торговельних представництв, місій та інших інституцій, які є уповноваженими здійснювати ці функції за кордоном. Вони можуть бути виключно державними або приватними. Однак, переважна більшість країн у свої практиці застосовує державно-приватну структуру, яка є більш гнучкою. Відповідно до першої моделі зовнішньоекономічні питання відносяться до компетенції міністерства закордонних справ і міністерства торгівлі, однак керівна роль належить міністерству торгівлі (Китай, США, Франція). Відповідно до другої моделі є співробітництво між міністерством закордонних справ та міністерством торгівлі або створено об’єднане міністерство, при цьому відповідальним є міністерство закордонних справ (Австралія, Канада, Данія). Третій підхід – це створення окремого спеціалізованого органу, відповідального в цілому за зовнішню торгівлю та політику, який складається з професійних дипломатів акредитуючої держави та працівників з держави цільового ринку (Великобританія). Відповідно до четвертої моделі ведення економічної дипломатії є прерогативою виключно Міністерства закордонних справ, яка є притаманною для великих та середніх країн, що розвиваються. П’ята модель

ведення економічної дипломатії базується на публічно-приватному партнерстві, яке не підпорядковується дипломатичним представництвам та функціонує самостійно (Японія, Німеччина, Південна Корея).

Наприклад, у Китаї економічна (комерційна) дипломатія належить до компетенції Міністерства торгівлі, однак Міністр закордонних справ теж займається зовнішньоекономічними питаннями що мають політичну основу. Торговельні представництва США, які здійснюють підтримку бізнесу за кордоном, є підпорядкованими посольствам, а таким чином і Державному департаменту США. Подібні моделі є притаманними також Польщі, Франції та Росії.

Україна від Радянського Союзу успадкувала першу модель, у 1994 р. перейшла до другої, а в 2010 р. – до четвертої. Сьогодні для України досить гостро постає питання про вибір найбільш вдалої моделі економічної дипломатії з урахуванням минулого досвіду та формування нових ефективних інституцій, до яких мають бути залучені органи законодавчої влади, центральні органи виконавчої влади та приватний сектор в особі експортерів. Для ефективного виконання зовнішньоекономічної функції економічні відділи дипломатичних представництв у пріоритетних державах для України мають бути трансформовані у повноцінні торговельні представництва, які будуть знаходитись у підпорядкуванні Міністерства закордонних справ України. Така модель забезпечить реалізацію Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, відповідно до якого Міністерство здійснює свої повноваження через торговельні представництва у складі закордонних дипломатичних установ.

Вибір та впровадження ефективної організаційно-правової моделі представництва торговельних інтересів держави за кордоном сприятиме розвитку національної економіки, інтеграції України до світового господарства, наданню підтримки національним виробниками при виході на

світові ринки, побудові позивного іміджу держави та залученню іноземних інвестицій, як це успішно функціонує у економічно високорозвинених країнах світу.

ВИСНОВКИ

У **Висновках** сформульовано найважливіші результати дисертаційного дослідження та вирішено наукове завдання, що полягає у визначенні правового статусу торговельних представництв і місій, в тому числі торговельних представництв і місій України, в міжнародному праві. Відповідно до завдань дослідження сформульовано такі висновки:

1. Торговельна політика держав зародилася ще в стародавні часи і розвивалася в наступні історичні епохи, виражаючи специфіку організації державної влади, що була панівною в ті або інші часи. Відповідно, можна виділити античний, середньовічний, новітній та сучасний періоди функціонування торговельної політики держав, яка, починаючи з другої половини XIX століття, остаточно перетворилася у зовнішньополітичну функцію держави як складової здійснення її суверенітету, визначаючи в цьому сенсі характер її економічних відносин з іншими державами та міжнародними урядовими і неурядовими організаціями, а також зв’язки з різноманітними фізичними і юридичними особами як суб’єктами міжнародних господарських відносин.

2. В античний період, в якому домінував греко-римський світ з його системою міст-держав, міжнародна торгівля велася на основі договорів, що контролювалися радами, які управляли цими містами-державами. В період Римської імперії зовнішні відносини, в тому числі торговельні, також будувалися на основі договорів насамперед з підкореними нею народами, які мали відзначатися умовами лояльності імперській владі, втіленої в концепції jus gentium (право народів), в якій функція регулювання приватно-правових відносин римлян з неримлянами певним чином поєднувалася з функцією регулювання публічних відносин римської держави. Принцип pacta sunt servanda як складова римського права міг застосуватися також до зовнішніх

зносин цієї імперії, що перетворилася у той час на світову державу. Після розпаду Римської імперії в період між 400 та 800 р. н.е., що сталося в результаті завоювання її германськими племенами, в Європі сформувалася система функціонування Середньовічного світу. Виникла євроцентрична політична система з численними учасниками від Візантії, ісламських халіфатів, каролінгської Франції та Римського папи в ранній період аж до політичної системи у складі незалежних держав Франції та Англії, Священної Римської імперії, італійських міст-республік, союзів міст та лицарських орденів в пізній період Середньовіччя. На цей час припадає й створення європейськими державами численних колоній в Новому світі, що стало початком глобалізації міжнародних відносин та універсалізації на цій основі міжнародного права та міжнародної торгівлі. Це був період розвитку торгового капіталу, діяльність якого зосереджувалася на світових ринках і ярмарках в тогочасному розумінні. Доступ на них зумовлювався отриманням купцями привілеїв, жалуваних грамот, наданням охорони «гостинним дворам» (відокремленим місцям іноземців). До угод, що укладалися в цих торгових центрах діяли єдині норми – міжнародні торгові звичаї, які поступово набували універсальне значення. Поряд з цим відбувався процес формування на постійній основі консульських і дипломатичних представництв, складовою діяльності яких нерідко було здійснення торгових відносин в державах перебування. У 1455 р. Мілан встановив таке посольство в Генуї і цей приклад наслідували інші італійські міста, і вже у XVII ст. ця практика стала звичайною. Новітній період, що розпочався з Великої французької революції 1789-1799 рр., характеризувався створенням в Європі національних держав, що супроводжувалося розвитком мануфактурного виробництва та розширенням торгівлі, яка охопила весь світ. В цей період економічна політика держав, передусім Англії, отримала назву меркантилізму, метою якого було підтримання активного

торговельного балансу. Сформувалося поняття дипломатії як інструменту національної політики та поняття дипломата, який від імені своєї держави здійснює її, вдаючись до переговорів, що розглядалась як альтернатива війні. На Віденському конгресі 1814-1815 рр. вперше на рівні багатостороннього договору було прийнято Віденський протокол 1815 р. про ранги дипломатичних представників з доповненнями, внесеними Аахенським протоколом 1818 р. Промислова революція XIX ст. призвела до бурхливого зростання у світі міжнародної торгівлі без будь-яких балансових чи інших обмежень. Це була практика здійснення концепції манчестерського лібералізму, побудованого на ідеї вільної торгівлі (laissez-faire), в яку беззастережно вірили її творці та послідовники. Першість і наполегливість у впровадженні цієї форми міжнародної торгівлі належала Великобританії, яка в цей час перетворилася у «майстерню» для всього світу та найбільш могутню колоніальну державу.

3. Упорядкування в міжнародному праві дипломатичних рангів сприяло також більш точному визначенню в ньому статусу дипломатичних представництв держав закордоном та більш ефективному здійсненню ними їх зовнішньої політики, включаючи економічну дипломатію. Поряд з цим, в ряді держав, наприклад, у 1850 р. в Сардинії та у 1856 р. у Великобританії, створюються спеціальні органи, на яких покладається відповідальність за здійснення державної політики у сфері торговельних відносин.

4. Період кінця XIX – початку XX століть характеризується жорсткою боротьбою економічно потужних держав за ринки збуту, сировину та привілеї в міжнародній торгівлі, особливо з боку Німеччини, яка вступила в цю боротьбу останньою після об’єднання німецьких земель в єдину державу з динамічно зростаючою промисловістю. В цих умовах фритредерство – вільна торгівля зазнала краху внаслідок тарифікації економічної політики держав та введення системи покровительства власного виробництва

(протекціонізм), що, поряд з іншими чинниками, і призвело до Першої світової війни.

5. Наступний період характеризується спробами в рамках Ліги Націй відновити вільну торгівлю, що, однак, не мало успіху, і врешті-решт Друга світова війна стала реальністю. Її закінчення супроводжувалося створенням Організації Об'єднаних Націй, яка взяла на себе відповідальність за створення належних умов для розвитку міжнародної торгівлі в інтересах всіх держав. І на цій основі під безпосереднім впливом США відбулася глобалізація міжнародних економічних відносин, одним із наслідків якої стало створення міжнародного економічного права, що регулює правила вільної торгівлі. Однак, на початку XXI ст. процес глобалізації міжнародних економічних відносин перейшов у кризовий стан, відродивши, перш за все в США, політику протекціонізму з її торговельними війнами. Тому сьогодні здійснення зовнішньоекономічної функції держави в її організаційно-правовому вираженні мають виходити з нової парадигми стану міжнародних економічних відносин та її складової – міжнародної торгівлі.

6. Віденська конвенція про дипломатичні зносини 1961 р. є подальшим розвитком статусу торговельних представництв держав, які разом з відповідним персоналом наділяються привілеями та імунітетами, необхідними для здійснення зовнішньоекономічної функції держави дипломатичними засобами, серед яких центральне місце належить переговорам.

7. Віденська конвенція про консульські зносини 1963 р. серед функціональних завдань економічної дипломатії визначає також забезпечення ефективного захисту інтересів фізичних та юридичних осіб надсилаючої держави та сприяння розвитку торговельних і економічних зв'язків між державами, забезпечуючи захист їх зовнішньоекономічних інтересів.

8. Згідно з Віденською конвенцією про спеціальні місії 1969 р. спеціальна місія – це тимчасова місія, що за своїм характером представляє державу і направляється однією державою в іншу за згодою останньої для розгляду з нею певних питань або для виконання щодо неї певного завдання. Вона може складатися із вищих посадових осіб держави, які беруть участь у переговорах і користуються привілеями та імунітетами функціонального характеру. Такі місії використовуються також для встановлення торговельних відносин між державами та вирішення інших особливо важливих економічних питань. Віденська конвенція про привілеї та імунітети спеціальних місій та делегацій на міжнародних конференціях 1975 р., доповнюючи положення Віденської конвенції про спеціальні місії 1969 р., гарантує делегатам, які офіційно представляють та захищають інтереси держави, привілеї та імунітети для виконання їх завдань.

9. Важливе значення в регулюванні статусу та діяльності торговельних представництв і місій належить також двостороннім договорам, які, як правило, уточнюють функції, привілеї та імунітети цих органів зовнішніх зносин держав та їх відповідного персоналу.

10. За предметом резолюції Генеральної Асамблеї ООН з економічних питань можна поділити на такі, що стосуються: а) надання державам технічної допомоги; б) сприяння торгівлі економічно найменш розвинутим державам; в) розвитку міжнародної торгівлі в цілому та торгівлі окремими видами товарів, особливо сировиною; г) сприяння економічному та соціальному розвитку держав.

11. Світова організація торгівлі, що створена у 1995 р. як спеціалізована установа ООН, є основним інституційним механізмом з розроблення правил міжнародної торгівлі, врегулювання зовнішньоекономічних спорів, запобігання використанню торгівлі як інструменту тиску на держави. Відповідно, ці правила міжнародної торгівлі

стають складовою практики здійснення державою зовнішньоекономічної функції, спрямовуючи діяльність її торговельних представництв та дипломатичного персоналу на їх реалізацію.

12. Не існує єдиної, загальноприйнятої моделі органів зовнішніх зносин держави, відповідальної за здійснення зовнішньоекономічної функції та її складової економічної дипломатії. Можна, однак, виділити п’ять моделей цих органів, що характеризують їх специфіку. Насамперед, це зумовлено особливостями належності держави до тієї або іншої людської цивілізації, наявності природних ресурсів, рівня економічного розвитку, зумовлюючи специфіку ведення міжнародної торгівлі. Відповідно до першої моделі торговельні представництва знаходяться у подвійному підпорядкуванні міністерства закордонних справ та міністерства торгівлі, що зумовлює певні труднощі у розмежуванні повноважень відомчих органів. Друга модель передбачає створення об’єднаного міністерства закордонних справ та торгівлі, при цьому функції торговельного представництва покладаються на главу дипломатичного представництва. За третьої моделі державою в межах міністерства закордонних справ створюється структура, яка має забезпечити виконання завдань економічної дипломатії у складі як професійних дипломатів, так і фахівців з економічних питань, у тому числі іноземних громадян. Відповідно до четвертої моделі забезпечення зовнішньоекономічної функції держави належить міністерству закордонних справ із відповідними торговельними представництвами. П’ята модель ведення економічної дипломатії полягає у створенні структури, що має характер публічно-приватного партнерства і фінансується частково державою, а частково приватним бізнесом. Метою її діяльності є підтримка експортного потенціалу національного виробництва безпосередньо через функціональні обов’язки свого персоналу, у тому числі у зарубіжних країнах.

13. Україна успадкувала від Радянського Союзу першу модель, за якої торговельне представництво входило до складу дипломатичного представництва з підзвітністю Міністерству зовнішніх економічних зв’язків. Ця модель, однак, у 1994 та 2010 рр. зазнала не зовсім вдалих змін внаслідок недостатньої визначеності її відомчої підпорядкованості. В умовах кризи глобалізації міжнародних економічних відносин перед Україною постало питання про уточнення зовнішньоекономічної функції держави та розробки ефективної моделі її забезпечення торговельними представництвами і місіями. Пропонується економічні відділи дипломатичних представництв у найважливіших державах трансформувати у торговельні представництва з підпорядкуванням їх МЗС України з врахуванням сучасних змін парадигми міжнародних економічних відносин. Така модель може найбільш ефективно забезпечити реалізацію основної ідеї, сформульованої в Положенні про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України 2014 р., що стосується необхідності створення торговельних представництв у складі дипломатичних представництв з підпорядкуванням їх главам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арбітражний регламент Комісії Організації Об’єднаних Націй з права міжнародної торгівлі: Резолюція 31/98 Генеральної Асамблеї ООН. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_c18 (дата звернення: 21.03.2018).

2. Баймуратов М. О. Міжнародне публічне право: навч. посібник. Харків: Одіссей, 2008. 704 с.

3. Білорус І. О. Правосуб’єктність міжнародних неурядових організацій в умовах глобалізації міжнародного економічного права: дис. … канд. юрид. наук: спец. 12.00.11 / Українська академія зовнішньої торгівлі. Київ, 2005. 219 с.

4. Бувайлик Г. Е. Правовое регулирование международных экономических отношений. Киев: Наукова думка, 1977. 342 с.

5. Буткевич В. Г., Мицик В. В., Задорожній О. В. Міжнародне право. Основи теорії: підручник / за ред. В. Г. Буткевича. Київ: Либідь, 2002. 608 с.

6. Буткевич О. В. Історія міжнародного права. Київ: Ліра, 2013. 416 с.

7. Вайцеховська О. Р. Питання міжнародної правосуб’єктності міжнародних неурядових фінансових організацій. *Актуальні проблеми держави і права*. 2018. № 80. С. 15–20.

8. Вергун В. А. Забезпечення інтересів національного бізнесу засобами економічної дипломатії (на прикладі Німеччини). *Теоретичні та прикладні питання економіки.* 2011. С. 61–68. URL: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2011_24/Zb24_07.pdf (дата звернення: 18.02.2016).

9. Віденська конвенція про дипломатичні зносини від 18.04.1961 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_048 (дата звернення: 14.02.2017).

10. Віденська конвенція про консульські зносини від 24.04.1963 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_047 (дата звернення: 20.02.2017).

11. Віденська конвенція про право міжнародних договорів від 23.05.1969 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_118 (дата звернення: 14.02.2017).

12. Віденська конвенція про представництво держав у їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру від 14.03.1975 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_254 (дата звернення: 14.02.2017).

13. Віденська конвенція про спеціальні місії 1969 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_092 (дата звернення: 15.02.2017).

14. Волкова М. С. Дипломатическая защита как элемент международного стандарта в вопросах правового регулирования положения иностранцев. *Электронное приложение к «Российскому юридическому журналу».* 2012. № 2. С. 5–13.

15. Вологдин А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие для магистров. Москва: Изд-во «Юрайт», 2015. 445 с.

16. Всеобщая история дипломатии. М. : Эксмо, 2009. 672 с.

17. Гвоздецкий Д. С. Правовые основы функционирования института дипломатической защиты. *Закон и право.* 2010. № 8. С. 93–97.

18. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_264 (дата звернення: 23.04.2017).

19. Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_003 (дата звернення: 23.04.2017).

20. Генеральна угода про торгівлю послугами. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_017 (дата звернення: 23.04.2017).

21. Гріненко О. О. Місії ad hoc в сучасному праві Європейського Союзу. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2011. Вип. 99. Ч. II. С. 102–108.

22. Гріненко О. О. Проблема трансформації ролі та місця ООН у регулюванні безпекових проблем сучасності. *Актуальні проблеми міжнародних відносин.* 2011. Вип. 96. Ч. ІІ. С. 25–32.

23. Гуменюк Б. І. Основи дипломатичної та консульської служби: навч. посібник. Київ: Либідь, 2004. 248 с.

24. Дахно І. І., Бабіч Г. В. Зовнішньоекономічний менеджмент: навч. посібник. Київ: Центр учбової літ., 2012. 568 с.

25. Декада развития ООН – программа международного экономического сотрудничества (I). URL: https://undocs.org/ru/A/RES/1710%28XVI%29 (дата звернення: 17.10.2017).

26. Денисов В. Н. Юс генціум. *Юридична енциклопедія*: в 6 т. / редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова) [та ін.]. Київ: Вид-во «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 2004. Т. 6: Т–Я. С. 493–494.

27. Державна служба статистики України / Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 23.01.2017).

28. Дерунець Н. О. Impact of resolutions of the UN General Assembly on international legal regulation of trade relations. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2018. № 4 (99). С. 50–58.

29. Дерунець Н. О. Досвід економічно розвинених країн із реалізації зовнішньої торговельної політики: інституційно-правовий механізм. *Український часопис міжнародного права*. 2016. № 1. С. 95–100.

30. Дерунець Н. О. Історичні аспекти міжнародно-правового регулювання торговельних представництв. *Порівняльно-аналітичне право*. 2017. № 6. С. 399–402. URL: http://www.pap.in.ua/6_2017/120.pdf (дата звернення: 02.04.2018).

31. Дерунець Н. О. Організаційні моделі представництва та захисту економічних інтересів держави за кордоном. *Сучасні правові системи світу в*

умовах глобалізації: реалії та перспективи: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 09–10 берез. 2018 р.). Київ: ЦПНД, 2018. С. 98–101.

32. Дерунець Н. О. Поняття торговельного представництва та торговельно-економічної місії. *Міжнародне право: виклики сьогодення*: матеріали міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Київ, 20 груд. 2016 р.) Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. С. 48–51.

33. Дерунець Н. О. Привілеї та імунітети як основа захисту прав дипломатичного персоналу. *Міжнародне право на службі держави, суспільства, людини*: матеріали наук.-практ. конф. (м. Київ, 08 груд. 2016 р.). Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. С. 97–99.

34. Дерунець Н. О. Розвиток правових статусів торговельного представництва та торговельно-економічної місії. *Український часопис міжнародного права*. 2017. № 1. С. 119–123.

35. Дерунець Н. О. Торговельні представництва у дипломатичній практиці. *Зовнішня політика і дипломатія: український і світовий досвід*: зб. тез доповідей (м. Київ, 23 груд. 2015 р.). Київ: ДАУ при МЗС України, 2015. С. 64–66.

36. Дерунець Н. О. Торговельні представництва: міжнародний досвід. *Проблеми модернізації економіки України в контексті Угоди про асоціацію з ЄС та їх вирішення (економічний, правовий і фінансовий аспекти)*: зб. матеріалів XV Міжнар. наук.-практ. конф. молодих науковців (м. Київ, 16 квіт. 2015 р.). Київ: УДУФМТ, 2015. С. 239–241.

37. Дерунець Н. О. Торговельно-політична функція торговельного представництва. *Виклики глобалізації XXI ст. та стратегія соціально-економічного відродження України*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 24 трав. 2016 р.). Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. С. 159–160.

38. Дерунець Н. О. Форми діяльності торговельних представництв держави. *Актуальні проблеми держави і права*. 2018. № 80. С. 98–102.

39. Дерунець Н. О. Функції та завдання при веденні економічної дипломатії: загальний огляд. *Україна у світі, світ про Україну*: зб. тез доповідей (м. Київ, 25 берез. 2016 р.). Київ: ДАУ при МЗС України, 2016. С. 64–67.

40. Дмитрієв А. Роль міжнародних організацій у світовому процесі глобалізації. *Публічне право.* 2013. № 1. С. 418–420

41. Договір між Урядом України та Європейським Банком Реконструкції та Розвитку про співробітництво та діяльність Постійного Представництва ЄБРР в Україні 2007 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/985_012 (дата звернення: 23.01.2017).

42. Доклад Комиссии международного права. 58-я сессия. 01 мая – 09 июня и 03 июля – 11 августа 2006 г. Нью-Йорк, 2006 / Генеральная Ассамблея ООН. Официальные отчеты. 61-я сессия. Доп. N 10 (A/61/10). 23 с.

43. Домовленість про правила і процедури врегулювання суперечок. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_019 (дата звернення: 23.04.2017).

44. Евинтов В. И. Международное сообщество и правопорядок (анализ современных концепций). Киев: Наук. думка, 1990. 128 с.

45. Експорт та імпорт України в 2017 році, тільки цифри. URL: https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-eksport-i-import-ukrainy-v-2017-godu-tolko-cifry (дата звернення: 01.03.2018)

46. Енциклопедія міжнародного права: у 3 т. / редкол.: Ю. С. Шемшученко, В. Н. Денисов (співголови) та ін.; Ін-т держави і права імені В. М. Корецького НАН України. Київ: Академ періодика, 2014. Т. 1: А–Д. 920 с.

47. Задоя А. О. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура і тенденції. *Академічний огляд*. 2016. № 2 (45). С. 110–117.

48. Заключний акт, утілюючий результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів 1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/981_002 (дата звернення: 23.04.2017).

49. Київець О. В. Право міжнародних договорів: історія та сучасність. *Правове регулювання економіки*: зб. наук. праць / редкол.: В. Ф. Опришко (гол. ред.) та ін.; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», Юридичний ф-т. Київ: КНЕУ, 2008. Вип. 8. С. 51–58.

50. Козак Ю. Г., Ковалевський В. В., Кутайня З. Міжнародні організації. Київ: Центр навч. літ., 2007. 440 с.

51. Колосова В. П., Іванова І. М. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями: сучасний стан та перспективи розширення. *Фінанси України.* 2014. № 11. С. 33–47.

52. Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли. URL: http://www.uncitral.org/uncitral/ru/commission/working_groups.html (дата звернення: 26.11.2016).

53. Коммерческий отдел Посольства Южной Кореи. URL: http://www.kotra.net.ua/ (дата звернення: 28.02.2016).

54. Конвенція між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи та капітал 1999 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/840_576 (дата звернення: 21.01.2017).

55. Конвенція про запобігання та покарання злочинів проти осіб, які користуються міжнародним захистом, у тому числі дипломатичних агентів від 14.12.1973 р. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_389 (дата звернення: 06.12.2016).

56. Конституція України від 28.06.1996 р. URL: http://kodeksy.com.ua/konstitutsiya_ukraini/statja-25.htm (дата звернення: 21.03.2017).

57. Кудас І. Б. Група Міжнародного банку реконструкції та розвитку: міжнародно-правові аспекти діяльності. *Актуальні проблеми сучасного міжнародного права:* зб. наук. ст. за матеріалами І Харк. міжнар.-прав. читань, присвяч. пам’яті проф. М. В. Яновського і В. С. Семенова (м. Харків, 27

листоп. 2015 р.). 2015. С. 186–193. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/handle/123456789/9821 (дата звернення 18.11.2016)

58. Лазебнік Л. Л. Міжнародне фінансове право. Київ: Центр учбової літ., 2008. 312 с.

59. Лобас М. Г. Міжнародні організації: роль, класифікація, функції. *Агроінком*. 2009. № 1–4. С. 12–14.

60. Лукашук И. И. Международное право: Особенная часть: учебник. Москва: Изд-тво БЕК, 2001. 436 с.

61. Лукашук И. И. Дипломатическая защита. *Политика и право.* 2001. № 8. С. 18–24.

62. Лукашук И. И. Международное право: особенная часть: учебник для студ. юрид. ф-тов и вузов. 3-е изд., перераб. и допол. Москва: Волтерс Клувер, 2005. 544 с.

63. Махінова А. Поволі вперед: СОТ потребує реформ, але не здатна їх провести. URL: https://www.eurointegration.com.ua/experts/2017/12/22/7075409/ (дата звернення: 22.12.2017).

64. Машталір Я. П. Місце економічної дипломатії у розвитку зовнішньоекономічних зв’язків країни. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2010. № 6. С. 100–102.

65. Мережко А. А. Транснациональное торговое право (lex mercatoria). Киев: Таксон, 2002. 464 с.

66. Механізм огляду торговельної політики 1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_020 (дата звернення: 23.04.2017).

67. Міжнародна торгівля: підручник / за ред. Ю.Г. Козака, Т. Спорека, Е. Молендовського. 5-те вид., перероб. та допов. Київ-Катовіце-Краків: Центр учбової літ., 2015. 272 с. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2728 (дата звернення: 23.02.2016).

68. Міністерство закордонних справ України: Рада експортерів та інвесторів при МЗС України. URL: http://rei.mfa.gov.ua/ua/about-council/activity (дата звернення: 09.12.2015).

69. Нагребельний В. П. Факторія. *Юридична енциклопедія:* в 6 т. / редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова) [та ін.]. Київ: Вид-во «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 2004. Т. 6: Т–Я. С. 248.

70. Нешатаева Т. Н. Международные организации и право. Новые тенденции в международно-правовом регулировании. Москва: Дело, 1999. 272 с.

71. О преобразовании торговых представительств Российской Федерации в ряде иностранных государств и аппаратов торговых советников посольств Российской Федерации в торгово-экономические отделы посольств Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 24.06.1998 г. URL: http://base.garant.ru/12112056/#ixzz5l0pU2Rjx (дата звернення: 26.02.2016).

72. О реорганизации торговых представительств Российской Федерации за рубежом: Постановление Правительства РФ от 26.08.1996 г. URL: http://base.garant.ru/1548277/#ixzz5l0oHeYq8 (дата звернення: 26.02.2016).

73. О системе торговых представительств России в зарубежных странах. URL: http://www.ved.gov.ru/rus_export/exporters_support/trade_representative_abroad/?start=6 (дата звернення: 10.04.2015).

74. О структуре Федеральных органов исполнительной власти: Указ Президента Российской Федерации от 15.05.2018 г. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_297953/942772dce30cfa36b671bcf19ca928e4d698a928/ (дата звернення: 17.05.2018)

75. Об оптимизации системы торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах: Постановление Правительства РФ от

27.06.2005 г. URL: http://base.garant.ru/12140752/#ixzz5l0oO3DVB (дата звернення: 26.02.2016).

76. Объединение Специального фонда и Расширенной программы технической помощи в Программу развития ООН. URL: https://undocs.org/ru/A/RES/2029%28XX%29 (дата звернення: 05.09.2016).

77. Опришко В. Ф. Міжнародне економічне право і процес: монографія. Київ: Парламентське вид-во, 2014. 518 с.

78. Офіс з просування експорту – інструмент урядової підтримки бізнесу. URL: https://issuu.com/mineconomdev/docs/21122016_epo_for_kmu-upd (дата звернення: 27.03.2017).

79. Первый доклад специального докладчика по дипломатической защите. 52-я сессия. 01 мая – 09 июня и 10 июля – 18 августа 2000 г. Женева, 2000 (A/CN.4/506). 40 с.

80. Подворна О. Г. Дипломатичний протокол та етикет: навч. посібник. Острог: Вид-во Нац. ун-ту «Острозька академія», 2014. 236 с.

81. Попкова О. В. Стадии и средства дипломатической защиты. URL: http://evolutio.info/index.php?option=com_content&task=view&id=1663&Itemid=232 (дата звернення: 15.11.2017).

82. Про введення посади заступника Міністра економічного розвитку і торгівлі України – Торгового представника України: розпорядження Кабінету Міністрів України № 760-р від 20.08.2014 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/760-2014-%D1%80 (дата звернення: 04.04.2015).

83. Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном: Указ Президента України № 522 від 08.04.2010 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/522/2010 (дата звернення: 04.04.2015).

84. Про Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: Постанова Кабінету Міністрів України № 459 від 20.08.2014 р. URL:

https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/459-2014-%D0%BF (дата звернення: 20.11.2015).

85. Про Положення про торговельне представництво України за кордоном: Указ Президента України № 313/93 від 17.08.1993 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/313/93 (дата звернення: 04.04.2015).

86. Про Положення про торговельно-економічну місію у складі закордонної дипломатичної установи України: Указ Президента України № 200/94 від 30.04.1994 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/200/94 (дата звернення: 04.04.2015).

87. Програма Розвитку ООН та Європейська Комісія підписали угоду про партнерство щодо підтримки економічних реформ в Україні. URL: http://www.un.org.ua/ua/informatsiinyi-tsentr/news/2063-2006-07-21-11-24-45-programa-rozvitku-oon-ta-evrop (дата звернення: 25.11.2016).

88. Пронюк Н. В. Сучасне міжнародне право: навч. посібник. Київ: КНТ, 2008. 280 с.

89. Протокол про встановлення дипломатичних відносин між Україною та Французькою Республікою 1992 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/250_002 (дата звернення: 04.02.2017).

90. Протокол проти незаконного виготовлення та обігу вогнепальної зброї, її складових частин і компонентів, а також боєприпасів до неї, що доповнює Конвенцію ООН проти транснаціональної злочинності. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_l35 (дата звернення: 18.11.2016).

91. Рамкова програма партнерства між Урядом України та ООН на 2018–2022 роки. URL: http://www.un.org.ua/images/UNPF-document-ukr.pdf (дата звернення: 23.01.2018).

92. Резолюція 3201 (S-VI) від 01.05.1974 р.: Декларація про встановлення нового міжнародного економічного порядку: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_339 (дата звернення: 16.10.2017).

93. Сагайдак О. П. Дипломатичний протокол та етикет: підручник / Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. Київ: Знання, 2012. 264 с.

94. Сандровський К.К. Віденський регламент 1815 р. *Юридична енциклопедія:* в 6 т. / редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова) [та ін.]. Київ: Вид-во «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 2004. URL: http://leksika.com.ua/12630503/legal/videnskiy_reglament_1815 (дата звернення: 13.12.2016).

95. Сандровський К. К. Специальные дипломатические миссии. Международно-правовые вопросы. Киев, 1977. 144 с.

96. Сеульська конвенція 1985 р. про заснування багатостороннього агентства з гарантій інвестицій. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_268 (дата звернення: 27.04.2017).

97. Скринька Д. В. Інституційна структура та ефективність функціонування Світової організації торгівлі. URL: http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/1885/Skrunka.pdf?sequence=1&isAllowed=y (дата звернення: 27.04.2017).

98. Спільне комюніке про встановлення дипломатичних відносин між Україною і Королівством Іспанія 1992 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/724_015 (дата звернення: 25.01.2017).

99. Статут ООН: Законодавство України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_010 (дата звернення: 18.11.2016).

100. Степан Кубів та Наталія Микольська презентували Офіс з просування експорту. URL: http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=d40e146f-6c85-44d5-a1de-a7828da3f558&title=StepanKubivTaNataliiaMikolskaPrezentuvaliOfisZProsuvanniaEksportuPidChasZasidanniaUriadu (дата звернення: 01.02.2017).

101. Татаренко Н. О. Економічна дипломатія і молодь: світовий досвід, українські здобутки, перспективи реалізації. *Україна у світі, світ про Україну*:

зб. тез доповідей (м. Київ, 25 берез. 2016 р.). Київ: ДАУ при МЗС України, 2016. С. 64–67.

102. Теліпко В. Е., Овчаренко А. С. Міжнародне публічне право: навч. посібник / за заг. ред. В. Е. Теліпко. Київ: Центр учбової літ., 2010. 608 с.

103. Тимченко Л. Д., Кононенко В. П. Міжнародне право: підручник. Київ: Знання, 2012. 631 с.

104. Типовий закон Комісії Організації Об'єднаних Націй з права міжнародної торгівлі про міжнародний торговельний арбітраж: Резолюція 40/72 Генеральної Асамблеї ООН. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_c20 (дата звернення: 04.05.2017).

105. Типовой закон об электронной торговле: принят Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли: Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН A/51/628 от 16.12.1996 г. (ЮНСИТРАЛ) и Руководство по принятию. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU01116.html (дата звернення: 04.05.2017).

106. Торговые представительства на пороге новой реформы. URL: https://tass.ru/ekonomika/5207168 (дата звернення: 16.05.2018).

107. Угода 1945 р. про Міжнародний банк реконструкції та розвитку URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_028 (дата звернення: 23.04.2017).

108. Угода між Кабінетом Міністрів України та Організацією Економічного Співробітництва та Розвитку щодо привілеїв, імунітетів та пільг, наданих Організації 1999 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_010 (дата звернення: 26.01.2017).

109. Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Польща про повітряне перевезення 2016 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/616_197 (дата звернення: 21.01.2017).

110. Угода між Урядом України і Урядом Канади про торговельні та комерційні відносини 1995 р. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/124_004 (дата звернення: 18.01.2017).

111. Угода між Урядом України і Урядом Республіки Бєларусь про вільну торгівлю 1999 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/112_007 (дата звернення: 18.01.2017).

112. Угода між Урядом України і Урядом Турецької Республіки про торговельно-економічне співробітництво 1992 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/792_007 (дата звернення: 18.01.2017).

113. Угода між Урядом України та Організацією Об'єднаних Націй про заснування Представництва Організації Об'єднаних Націй 1992 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_c36 (дата звернення: 19.01.2017).

114. Угода між Урядом України та Урядом Республіки Сінгапур про сприяння та взаємний захист інвестицій 2007 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/702_002 (дата звернення: 19.01.2017).

115. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою 2016 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/en/124_052-16 (дата звернення: 27.04.2017).

116. Угода про державні закупівлі 1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/981_050 (дата звернення: 23.04.2017).

117. Угода про застосування статті VI Генеральної угоди з тарифів та торгівлі 1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_010 (дата звернення: 23.04.2017).

118. Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів 1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_006 (дата звернення: 23.04.2017).

119. Угода про застосування статті VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_011 (дата звернення: 23.04.2017).

120. Угода про захисні заходи 1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/981_016 (дата звернення: 23.04.2017).

121. Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи 1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_009 (дата звернення: 23.04.2017).

122. Угода про сільське господарство 1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/981_005/stru2/conv (дата звернення: 23.04.2017).

123. Угода про текстиль та одяг 1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/981_007 (дата звернення: 23.04.2017).

124. Угода про технічні бар'єри у торгівлі 1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_008 (дата звернення: 23.04.2017).

125. Угода про торгівлю цивільною авіатехнікою 1988 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_051 (дата звернення: 23.04.2017).

126. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності 2005 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_018 (дата звернення: 23.04.2017).

127. Угода про торговельні відносини між Україною і Сполученими Штатами Америки 1992 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/840_008 (дата звернення: 29.01.2017).

128. Фліссак К. А. Економічна дипломатія: навч. посібник. Тернопіль: Вид-во «Новий колір», 2013. 440 с.

129. Хартія економічних прав та обов'язків держав 1974 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_077 (дата звернення: 15.11.2016).

130. Хватов Ю. Ю. Генуэзская международная конференция 1922 г. и ее влияние на восстановление мировой валютной системы золотого стандарта. *Європейський вектор економічного розвитку.* 2011. № 2. С. 239–247.

131. Циганкова Т. М., Гордєєва Т. Ф. Міжнародні організації: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2001. 340 с.

132. Циганкова Т. М., Солодковська Г. В. Сучасні коаліції та угруповання СОТ у формуванні глобальної торгової політики. URL: http://iepjournal.com/journals/12-13/2010_2_Tsigankova.pdf (дата звернення: 28.04.2017).

133. Ціватий В. Г. Європейська дипломатія (XV-XVIII ст.) і Віденський конгрес (1814-1815 рр.): історичні поступи, інституціональні здобутки і дороговкази в майбутнє. *Зовнішня політика і дипломатія: український і світовий досвід*: зб. тез доповідей (м. Київ, 23 груд. 2015 р.). Київ: ДАУ при МЗС України, 2015. С. 3–7.

134. Ціватий В. Г., Подоляк Н. Г. Ганза: мир торговли и политики в XII-XVII столетиях. *Український історичний журнал*. 1999. № 3. С. 154–157

135. Чибісов Д. М. Становлення міжнародного економічного правопорядку у 1945–1995 роках: історико-правовий аналіз Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1947 року. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2011. № 2. С. 215–218.

136. Шаров О. М. Економічна дипломатія як симбіоз науки та політики. *Міжнародна економічна політика*. 2018. № 1 (28). С. 63–87.

137. Шибаева Е. А. Юридическая природа и правовое положение специализированных учреждений ООН: автореф. дисс. … д-ра юрид. наук. Москва, 1969. 31 с.

138. Шпакович О. М. Вплив актів міжнародних організацій на внутрішні правопорядки держав-членів: теорія і практика: монографія. Київ: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2011. 415 с.

139. Шпакович О. М. Критерії класифікації актів міжнародних організацій. *Актуальні проблеми міжнародних відносин.* 2013. Вип. 117, ч. І. С. 34–47.

140. Щурова И. С. Актуальные проблемы (вопросы) дипломатической защиты. URL: http://www.jurnal.org/articles/2010/uri54.html (дата звернення: 05.12.2016).

141. Яценюк доручив відкрити торгові представництва в ключових економіках світу. URL: https://economics.unian.ua/other/1092694-yatsenyuk-doruchiv-vidkriti-torgovi-predstavnitstva-v-klyuchovih-ekonomikah-svitu.html (дата звернення: 21.09.2015).

142. About CUTS. URL: http://cuts-international.org/pdf/About-CUTS-2018.pdf (дата звернення: 02.04.2018).

143. About U. S. Commercial Service. URL: https://www.trade.gov/cs/about.asp (дата звернення: 16.04.2018).

144. ActionAid: Politics and economics. URL: https://actionaid.org/politics-and-economics (дата звернення: 02.03.2018).

145. Agarwal M. The BRICSAM Countries and Changing World Economic Power: Scenarios to 2050. URL: https://www.cigionline.org/publications/bricsam-countries-and-changing-world-economic-powerscenarios-2050 (дата звернення: 15.02.2016).

146. Amariei A. Economic Diplomacy in the Context of Economic Crisis. *EUROPOLITY*. Bucharest, 2014. Vol. 8. No. 1. P. 7–31.

147. Andrew K. Rose The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion. URL: https://www.nber.org/papers/w11111 (дата звернення: 17.02.2015).

148. Australia's economic and commercial diplomacy. URL: https://dfat.gov.au/trade/engage/economic-diplomacy/Pages/economic-and-commercial-diplomacy.aspx (дата звернення 23.02.2016).

149. Baldwin D. A. Economic Statecraft. Princeton: Princeton University Press. 1985. 424 p.

150. Barston R. P. Modern Diplomacy. 2nd edition. London & New York: Longman. 1997. 308 p.

151. Bayne N. & Woolcock S. The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic Relations. 2nd edition. Aldershot: Ashgate. 2007. 366 p.

152. Berridge G. R. & James A. A Dictionary of Diplomacy. 2nd edition. Houndmills: Palgrave. 2003. 296 p.

153. Bureau of Economic and Business Affairs. URL: https://www.state.gov/e/eb/index.htm (дата звернення: 14.03.2018).

154. Carron de la Carrière Guy. Titre. La diplomatie économique: le diplomate et le marché. Éditeur. Paris: Economica, 1998. Description. 224 p.

155. Ploae C. Recent trends of Commercial Diplomacy in the Balkans Area. URL: https://www.researchgate.net/publication/242083669_Recent_trends_of_Commercial_Diplomacy_in_the_Balkans_Area (дата звернення: 15.02.2015).

156. Clinton H. Economic Statecraft. URL: https://2009-2017.state.gov/secretary/20092013clinton/rm/2011/10/175552.htm (дата звернення: 26.02.2015).

157. Cohen R., Westbrook R. Amarna Diplomacy: The Beginnings of International Relations. John Hopkins University Press, 2002. 328 p.

158. Consolidation of the special fund and the expanded programme of technical assistance in a united nations development programme. General Assembly Resolutions. URL: https://documents-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/217/92/PDF/NR021792.pdf?OpenElement (дата звернення: 18.10.2016).

159. CPC releases plan on deepening reform of Party and state institutions. URL: http://en.people.cn/n3/2018/0322/c90000-9440252.html (дата звернення: 01.04.2018)

160. CUTS: Training Needs for Commercial and economic diplomacy: an Indian case study, 2008. P. 1–30.

161. Davis P. A. The Art of Economic Persuasion: Positive Incentives and German Economic Diplomacy. Michigan: University of Michigan Press. 1999. 216 p.

162. Declaration on International Economic Cooperation, in particular the Revitalization of Economic Growth and Development of the Developing Countries. General Assembly Resolutions. URL: http://www.un-documents.net/ s18r3.htm (дата звернення: 23.10.2016).

163. Derunets N. Treaty regulation of the trade missions and economic diplomacy. *Legea si viata*. 2018. № 4. P. 33–36. URL: http://www.legeasiviata.in.ua/archive/2018/4-1/7.pdf (дата звернення: 20.04.2018).

164. Derunets N. O. The role of international organizations in international legal regulation of international trade relations. *Eastern European studies: economics, education and law*: Proceedings of the International Scientific Conference. Volume I, June 7–8, 2018. Burgas: Publishing House FLAT Ltd-Burgas, 2018. P. 206–209.

165. Duchhardt H. Peace treaties from Westphalia to the revolutionary Era. *Peace Treaties and International Law in European History from the Late Middle Ages to World War One* / ed. by R. Lesaffer. Cambridge University press, 2004. 48 p.

166. Encyclopædia Britannica: Fourteen Points. URL: https://www.britannica.com/event/Fourteen-Points (дата звернення: 16.12.2017).

167. Establishment of the Special Fund. General Assembly Resolutions. URL: https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=a/res/1240%20(XIII) (дата звернення: 22.11.2016).

168. Establishment of the United Nations Commission on International Trade Law. General Assembly Resolutions. URL: https://documents-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/005/08/IMG/NR000508.pdf?OpenElement (дата звернення: 15.05.2017).

169. Establishment of the United Nations Conference on Trade and Development as an organ of the General Assembly. General Assembly Resolutions. URL: https://documents-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/210/89/IMG/NR021089.pdf?OpenElement (дата звернення: 22.11.2016).

170. European Convention on Consular Functions. URL: https://rm.coe.int/1680072311 (дата звернення: 10.02.2017).

171. Expanded programme of technical assistance for economic development of under-developed countries. General Assembly Resolutions. URL:

https://documents-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/051/23/IMG/NR005123.pdf?OpenElement (дата звернення: 18.10.2016).

172. Expanded programme of technical assistance for the economic development of under-developed countries. General Assembly Resolutions. URL: https://documents-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/085/87/IMG/NR008587.pdf?OpenElement (дата звернення: 18.10.2016).

173. Foreign and Commonwealth Office: A Charter for Business 2011. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/35438/business-charter.pdf (дата звернення: 24.02.2016).

174. Frost L. E. Promise or Threat? China's Commercial Diplomacy in Asia. URL: http://www.ridgway.pitt.edu/Portals/1/pdfs/Publications/Frost.pdf?ver=2015-10-16-110458-397 (дата звернення: 20.02.2016)

175. Gardner R. N. Sterling Dollar Diplomacy in Current Perspective. International Affairs. 1980. No. 62 (1). P. 21–33.

176. Garten J., Zoellick R. and Shinn J. Riding the tigers: American commercial diplomacy in Asia. Columbia International Affairs online, Columbia University Press, 1998. 93 p. URL: https://cfrd8-files.cfr.org/sites/default/files/pdf/1998/09/Riding_Tigers_136.pdf (дата звернення: 23.02.2016).

177. Germany Trade & Invest: Who we are. URL: https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Meta/About-us/who-we-are.html (дата звернення: 27.02.2016).

178. GOV.UK: Trade and investment for growth. URL: https://www.gov.uk/government/publications/trade-and-investment-for-growth (дата звернення: 17.01.2016).

179. Government Strategy for Economic Diplomacy: Ministry of Foreign Affairs of Denmark. URL: https://thetradecouncil.dk/-/media/trade-council/om-os/government-strategy-for-economic-

diplomacy.ashx?la=en&hash=D5AA951D1EE7A6D451A73E452673FBEAFC460162 (дата звернення 04.04.2018)

180. Haaf W. Commercial Diplomacy and the Role of Embassies. Enschede: University of Twente, 2010. 76 p.

181. Hamilton K. & Langhorne R. The Practice of Diplomacy: its evolution, theory and administration. London: Routledge, 1995. 279 p.

182. Havana convention on diplomatic officers. URL: https://grberridge.diplomacy.edu/havana-conventions/ (дата звернення: 15.02.2017).

183. Herbst A. The commercial Counsellor's Field of Activity. Foreign Trade. Intereconomics. 1996. No. 4 (10). P. 323–325

184. Hocking B. Catalytic Diplomacy: Beyond 'Newness' and 'Decline.' *Innovation in Diplomatic Practice* / ed. J. Melissen. Houndmills: Macmillan Press, 1999. P. 21–42.

185. Hocking B. Changing the terms of trade policy making: from the 'club' to the 'multistakeholder' model. *World Trade Review*. 2004. No. 3 (1). P. 3–26.

186. Hocking B. What is the Foreign Ministry? *Foreign Ministries: Managing Diplomatic Networks and Optimizing Value* / eds. K. Rana and J. Kurbalija. Malta and Geneva: DiploFoundation. 2007. P. 3–19

187. Hogan M. The Marshall Plan: America, Britain and the Reconstruction of Western Europe, 1947–1952. Cambridge: Cambridge University Press 1987. 500 p.

188. International Finance Corporation: Our Governance. URL: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/about+ifc_new/IFC+Governance (дата звернення: 16.01.2017).

189. Jacques A. La mondialisation de l'economie. Paris: La Decouverte, 2004. 125 p.

190. JETRO Worldwide Offices. URL: https://www.jetro.go.jp/en/jetro/worldwide/ (дата звернення: 27.02.2016)

191. Kopp H. W. Commercial Diplomacy and the National Interest, Washington: American Academy of Diplomacy/Business Council for International Understanding, 2004. 141 p.

192. Kostecki M., Brossard H., Furrer O. and Gramigna M. L'image des services suisses: Enjeux et proposition d'action. Die Unternehmung, Zurich, 1994. No. 1 (94). P. 35–50.

193. Kostecki M., Naray O. Commercial Diplomacy and International Business. Hague: Clingendael Institute, 2007. 41 p.

194. Kotabe M. and Czinkota M. R. State government promotion of manufacturing exports: A gap analysis. Journal of International Business Studies, 1992. No. 23 (4). P. 637–658.

195. Kunz D. Butter and Guns: America's Cold War Economic Diplomacy. New York: Free Press, 1997. 432 p.

196. Lee D. The growing influence of business in U.K. diplomacy. International Studies Perspective, 2004. No. 5 (1). P. 50–54.

197. Lee D. The Growing Influence of Business in U.K. Diplomacy. International Studies Perspective. 2004. Vol 5, No 1. P. 50–54.

198. Lee D., Hudson D. The old and new significance of political economy in diplomacy. Review of International Studies, 2004. No. 30 (3). P. 323–360.

199. Legal Information Institute: U.S. Code § 4727. Trade Promotion Coordinating Committee. URL: https://www.law.cornell.edu/uscode/text/15/4727 (дата звернення: 18.01.2016).

200. Mavrommatis Palestine Concessions case (Greece v. United Kingdom) P.C.I.J. Reports, 1924. Ser. A. No 2. P. 63

201. Mercier A. Commercial Diplomacy in Advanced Industrial States: Canada, the UK, and the US. Hague: Clingendael Institute, 2007. 51 p.

202. Meyer C. The Future of Diplomacy. URL: http://britain-info.org/bistext/embassy/24mar98.stm. (дата звернення: 14.09.2015).

203. Ministry of Commerce and Industry of India: Consolidated FDI Policy, 2011. 41 p.

204. Ministry of Foreign Affairs of the Kingdom of Thailand: Diplomatic History of Thailand. URL: http://www.mfa.go.th/main/en/customize/53282-Diplomatic-History-of-Thailand.html (дата звернення: 17.02.2016).

205. Munich Security Conference: What happened at the Munich security conference 2018? URL: https://www.securityconference.de/en/news/article/what-happened-at-the-munich-security-conference-2018-analyses-and-press-reports/ (дата звернення: 24.03.2018).

206. Naray O. Commercial Diplomacy: A Conceptual Overview. Hague: 7th World Conference of TPOs, 2008. 16 p.

207. New Partnership for Africa's Development: progress in implementation and international support. General Assembly Resolutions. URL: https://undocs.org/en/A/RES/61/229 (дата звернення: 17.10.2016).

208. Nottebohm case (Liechtenstein v. Guatemala). Second Phase Judgment. I.C.J. Reports, 1955. No. 4. P. 24.

209. Panevezys Saldutiskis Railway case (Estonia v. Lithuania) P.C.I.J. Reports, 1939. Ser. A/B. No 76. P. 16

210. Pigman G. A. The New Aerospace Diplomacy: Reconstructing Post-Cold War US-Russian Economic Relations. Diplomacy & Statecraft. 2004. No. 15 (4). P. 683–723.

211. Pigman G. A. The World Economic Forum: A Multistakeholder Approach to Global Governance. London: Routledge. 2006. 192 p.

212. Potter E. H. Branding Canada: The Renaissance of Canada's Commercial Diplomacy. International Studies Perspective. 2004. Vol 5, No. 1. P. 55–60.

213. Rana K. Economic Diplomacy: India's Experience. Jaipur: CUTS, 2011. P. 3–25.

214. Rana K. S. Inside Diplomacy, New Delhi: Manas Publications. 2006. 477 p.

215. Romih D. Economic diplomacy – the case of Slovenia. *Bulletin of the Transilvania University of Braşov Series V: Economic Sciences. 2014.* Vol. 7 (56). URL: http://webbut.unitbv.ro/BU2014/Series%20V/BULETIN%20V%20PDF/24_ROMIH-D.pdf (дата звернення 26.02.2016).

216. Ruel H., Wild D., Kaap H. Taking a Commercial Diplomacy Approach towards Trade Missions: An Empirical Study on the Determinants of Trade Mission Effectiveness. Zwolle: Windesheim University of Applied Sciences, 2013. 42 p.

217. Saner R., Yiu L. International economic diplomacy: Mutations in post-modern times. The Hague: Clingendael Institute, 2003. 31 p.

218. School of International and Public Affairs, Columbia University. *Exploring Public and Economic Diplomacy*, Capstone Project Final Report. Spring 2012. 94 p.

219. Second United Nations Conference on Landlocked Developing Countries. General Assembly Resolutions. URL: http://unohrlls.org/custom-content/uploads/2014/05/LLDC-GA-Resolution-A.RES_.68.270.pdf (дата звернення: 18.10.2016).

220. Spence M. M. Evaluating Export Promotion Programmes: U.K. Overseas Trade Missions and Export Performance. *Small Business Economics*. 2003. Vol. 20. P. 83–103.

221. Steinberg R. H. In the Shadow of Law or Power? Consensus Based Bargaining Outcomes in the GATT/WTO. *International Organisation*. 2003. No. 56 (2). P. 339–374.

222. Team Finland activities at the Foreign Ministry. URL: https://um.fi/team-finland-activities-at-the-foreign-ministry (дата звернення: 16.01.2017)

223. The Department for International Trade: About our services. URL: https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-international-trade/about-our-services (дата звернення: 15.02.2017).

224. The Diplomat: Why Trump Should Embrace Economic Multilateralism. URL: https://thediplomat.com/2018/01/why-trump-should-embrace-economic-multilateralism/ (дата звернення: 15.02.2018).

225. The First Quadrennial. Diplomacy and Development Review. 2010. URL: https://www.state.gov/documents/organization/153108.pdf (дата звернення: 27.01.2016).

226. The Organisation for Economic Co-operation and Development: About the OECD. URL: http://www.oecd.org/about/ (дата звернення: 26.11.2016).

227. The Resources of the International Development Association (IDA). URL: https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/6493.pdf (дата звернення: 24.11.2016).

228. The World Bank: China Data. URL: http://www.worldbank.org/en/country/china/data (дата звернення: 26.02.2016).

229. UK Trade & Investment annual report and accounts 2015 to 2016. URL: https://www.gov.uk/government/publications/uk-trade-investment-annual-report-and-accounts-2015-to-2016 (дата звернення: 17.01.2016).

230. UKTI Tradeshow access programme support scheme for overseas exhibitions terms and conditions for exhibitors 2011-12. URL: https://potatoes.ahdb.org.uk/sites/default/files/publication_upload/ukti_grant-exhibitor_terms_and_conditions_2011-12.pdf (дата звернення: 27.02.2016).

231. Understanding the WTO: Membership, alliances and bureaucracy. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org3_e.htm#join (дата звернення: 23.04.2017).

232. Unilateral economic measures as a means of political and economic coercion against developing countries. General Assembly Resolutions. URL:

http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/66/186&Lang=E (дата звернення: 21.01.2018).

233. Unilateral economic measures as a means of political and economic coercion against developing countries. General Assembly Resolutions. URL: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/72/201 (дата звернення: 21.01.2018).

234. United Nations Conference on Trade and Development / About UNCTAD. URL: https://unctad.org/en/Pages/aboutus.aspx (дата звернення: 26.11.2016)

235. US-China Economic and Security Review Commission, Annual Report. 2011. URL: http://www.uscc.gov/annual_report/2011/annual_report_full_11.pdf (дата звернення: 23.02.2016).

236. US-China Economic and Security Review Commission, Annual Report. 2012. URL: http://www.uscc.gov/annual_report/2012/2012-Report-to-Congress.pdf (дата звернення: 23.02.2016).

237. Watson A. Diplomacy: The Dialogue Between States. London: Routledge 1982. 239 p.

238. Wilkinson R. The WTO: Crisis and the Governance of Global Trade. London: Routledge, 2006. P. 56–72.

239. William Doyle. The Oxford Handbook of the Ancien Regime Oxford. UK: Oxford University Press, 2012. 583 p.

240. Wong K. Analysis of Chinese narrative of world order and foreign policy: is China a revisionist or reformist power? *Comparative Politics Russia*. 2018. № 9 (3). P. 154–161. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analysis-of-chinese-narrative-of-world-order-and-foreign-policy-is-china-a-revisionist-or-reformist-power (дата звернення: 20.05.2018).

241. World Wild Fund: Transforming business What WWF is doing. URL: https://www.worldwildlife.org/initiatives/transforming-business (дата звернення: 23.01.2018).

ДОДАТКИ

Додаток А

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Дерунець Н. О. Досвід економічно розвинених країн із реалізації зовнішньої торговельної політики: інституційно-правовий механізм. *Український часопис міжнародного права*. 2016. № 1. С. 95–100
2. Дерунець Н. О. Розвиток правових статусів торговельного представництва та торговельно-економічної місії. *Український часопис міжнародного права*. 2017. № 1. С. 119–123
3. Дерунець Н. О. Історичні аспекти міжнародно-правового регулювання торговельних представництв. *Порівняльно-аналітичне право*. 2017. № 6. С. 399–402. URL: http://www.pap.in.ua/6_2017/120.pdf
4. Дерунець Н. О. Форми діяльності торговельних представництв держави. *Актуальні проблеми держави і права*. 2018. № 80. С. 98–102
5. Derunets N. Treaty regulation of the trade missions and economic diplomacy. *Legea si viata*. 2018. № 4. P. 33–36
6. Дерунець Н. О. Impact of resolutions of the UN General Assembly on international legal regulation of trade relations. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2018. № 4 (99). С. 50–58

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

7. Дерунець Н. О. Торговельні представництва: міжнародний досвід. *Проблеми модернізації економіки України в контексті Угоди про асоціацію з ЄС та їх вирішення (економічний, правовий і фінансовий*

аспекти): зб. матеріалів XV Міжнар. наук.-практ. конф. молодих науковців (м. Київ, 16 квіт. 2015 р.). Київ: УДУФМТ, 2015. С. 239–241.

8. Дерунець Н. О. Торговельні представництва у дипломатичній практиці. *Зовнішня політика і дипломатія: український і світовий досвід*: зб. тез доповідей (м. Київ, 23 груд. 2015 р.). Київ: ДАУ при МЗС України, 2015. С. 64–66.

9. Дерунець Н. О. Функції та завдання при веденні економічної дипломатії: загальний огляд. *Україна у світі, світ про Україну*: зб. тез доповідей (м. Київ, 25 берез. 2016 р.). Київ: ДАУ при МЗС України, 2016. С. 64–67.

10. Дерунець Н. О. Торговельно-політична функція торговельного представництва. *Виклики глобалізації XXI ст. та стратегія соціально-економічного відродження України*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 24 трав. 2016 р.). Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. С. 159–160.

11. Дерунець Н. О. Привілеї та імунітети як основа захисту прав дипломатичного персоналу. *Міжнародне право на службі держави, суспільства, людини*: матеріали наук.-практ. конф. (м. Київ, 08 груд. 2016 р.). Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. С. 97–99.

12. Дерунець Н. О. Поняття торговельного представництва та торговельно-економічної місії. *Міжнародне право: виклики сьогодення*: матеріали міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Київ, 20 груд. 2016 р.) Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. С. 48–51.

13. Дерунець Н. О. Організаційні моделі представництва та захисту економічних інтересів держави за кордоном. *Сучасні правові системи світу в умовах глобалізації: реалії та перспективи*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 09–10 берез. 2018 р.). Київ: ЦПНД, 2018. С. 98–101.

14. Derunets N. O. The role of international organizations in international legal regulation of international trade relations. *Eastern European studies:*

economics, education and law: Proceedings of the International Scientific Conference. Volume I, June 7–8, 2018. Burgas: Publishing House FLAT Ltd-Burgas, 2018. P. 206–209.

Додаток Б

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, тел. (044) 531 47 41, факс (044) 544 39 74
e-mail knteu@knteu.kiev.ua, код ЄДРПОУ 01566117

13.06.2018 № 1548/24
На № _____

ДОВІДКА

Видана Дерунець Наталії Олександрівні, аспіранту кафедри міжнародного публічного права Київського національного торговельно-економічного університету, яка дійсно з І кв. 2016 р. бере участь у виконанні науково-дослідної роботи «Міжнародне право в умовах глобалізації» (термін виконання теми: І кв. 2016 р. – І кв. 2021 р.).

Номер державної реєстрації НДР – 0115U006503.

Особистий внесок Дерунець Наталії Олександрівни:

- визначено статус торговельних представництв та місій у міжнародному праві;
- досліджено організаційно-правові моделі торговельних представництв, уповноважених на виконання зовнішньоекономічної функції держави.

Довідка видана для подання до спеціалізованої вченої ради Д 26.236.03 Інституту держави і права ім. В.М. Корецького НАН України.

Проректор
з наукової роботи **С. В. Мельниченко**

Федоренко Олена Василівна
(044) 531 49 73

Додаток В

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, тел. (044) 531 47 41, факс (044) 544 39 74
e-mail knteu@knteu.kiev.ua, код ЄДРПОУ 01566117

14.06.2018 № 1561/22
На № _____

ДОВІДКА

Видана Дерунець Наталії Олександрівні, аспіранту заочної форми навчання кафедри міжнародного публічного права Київського національного торговельно-економічного університету, про те, що результати її дисертаційного дослідження на тему «Міжнародно-правове регулювання діяльності торговельних місій та представництв» використані під час підготовки програми та робочої програми, опорного конспекту лекцій та збірника тестових завдань з дисципліни «Право міжнародних договорів».

Особистий внесок Дерунець Наталії Олександрівни у навчальний процес:

- розроблені тема 2 «Поняття, елементи та види міжнародних договорів», тема 3 «Порядок укладення міжнародних договорів», тема 6 «Міжнародний договір як джерело права України» програми та робочої програми з дисципліни «Право міжнародних договорів» для студентів освітнього ступеня «магістр» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»;
- підготовлені тема 3 «Міжнародний договір як предмет права міжнародних договорів», тема 4 «Сторони і право на участь у міжнародних договорах», тема 5 «Порядок укладення міжнародних договорів» опорного конспекту лекцій з дисципліни «Право міжнародних договорів» для студентів освітнього ступеня «бакалавр» галузі знань 29 «Міжнародні відносини» спеціальності 293 «Міжнародне право»;
- розроблені тема 3 «Міжнародний договір як предмет права міжнародних договорів», тема 4 «Сторони і право на участь у міжнародних договорах», тема 5 «Порядок укладення міжнародних договорів» збірника тестових завдань з дисципліни «Право міжнародних договорів» для студентів освітнього ступеня «бакалавр» галузі знань 29 «Міжнародні відносини» спеціальності 293 «Міжнародне право».

Довідка видана для подання до спеціалізованої вченої ради Д 26.236.03 Інституту держави і права ім. В.М. Корецького НАН України.

Проректор
з наукової роботи **С. В. Мельниченко**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ Київський національний торговельно-економічний університет Ідентифікаційний код 01566117

Божко Тетяна Василівна
(044) 531 47 33

Додаток Г

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«АСОЦІАЦІЯ ВЧЕНИХ ЗА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ»

07300, м. Вишгород, вул. Симоненка, 3-в тел.(099)226-17-42; (045)965-45-25

31.10.2018 № 2-26

ДОВІДКА

про впровадження результатів наукового дослідження

Дерунець Наталії Олександрівни

Громадська організація «Асоціація вчених за інноваційний розвиток України» позитивно оцінює результати наукового дослідження аспіранта кафедри міжнародного публічного права Київського національного торговельно-економічного університету Дерунець Наталії Олександрівни щодо статусу торговельних представництв та місій у міжнародному праві. Асоціація підтверджує актуальність зазначеної проблематики, а також практичне значення даного дослідження.

Дисертаційна робота містить нові теоретичні та практичні рекомендації щодо правового статусу торговельних представництв та місій, які є основою здійснення державами зовнішньоекономічної функції.

Громадською організацією «Асоціація вчених за інноваційний розвиток України» будуть враховані розроблені у науковому дослідженні Дерунець Н.О. положення про інституційний та нормативно-правовий механізми діяльності торговельних представництв та місій.

Президент Асоціації,
академік І.Г.Бурдак

«АСОЦІАЦІЯ ВЧЕНИХ ЗА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ» Ідентифікаційний код 41494946

Додаток Д

МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ПРОДОВОЛЬСТВА УКРАЇНИ
Мінагрополітики
вул. Хрещатик, 24, м. Київ, 01001
тел. 226-25-39, факс 278-76-02
web: www.minagro.gov.ua
код ЄДРПОУ 37471967
e-mail: info@minagro.gov.ua

MINISTRY OF AGRARIAN POLICY AND FOOD OF UKRAINE
Minagropolicy
24, Khreshchatyk str., Kyiv 01001
tel. +380-44/226-25-39
fax +380-44/278-76-02
web: www.minagro.gov.ua
e-mail: info@minagro.gov.ua

02.11.2018 № 37-18-15/24240 На № _____ від _____

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Дерунець Наталії Олександрівна

Міністерство аграрної політики та продовольства України розглянуло матеріали дисертаційного дослідження аспіранта кафедри міжнародного публічного права Київського національного торговельно-економічного університету Дерунець Наталії Олександрівни з проблематики міжнародно-правового регулювання діяльності торговельних представництв та місій в умовах глобалізації економіки та повідомляє, що вони представляють науковий інтерес і практичне значення.

Мінагрополітики підтверджує актуальність, теоретичне та практичне значення даної наукової роботи. Міністерством розглянуто та опрацьовано організаційно-правові моделі функціонування торговельних представництв та місій, запропоновані автором.

Практичний інтерес представляє порівняльний аналіз правового статусу торговельних представництв та місій у зарубіжних країнах. Результати дисертаційного дослідження Дерунець Н.О. будуть прийняті до уваги Міністерством аграрної політики та продовольства України.

Заступник Міністра **Віктор ШЕРЕМЕТА**

279-60-44