

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**

**ФАКУЛЬТЕТ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ, ПРАВА ТА
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН І ПОЛІТИЧНОГО
МЕНЕДЖМЕНТУ**

КОРЗУН Арина Олександрівна
(студентка групи МВ-1)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ
НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ**

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»
галузі знань 29 «Міжнародні відносини» спеціальності
291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»)

Допущено до захисту
протокол № _____
від _____
в.о. завідувача кафедри
міжнародних відносин
і політичного менеджменту
д.е.н., доц.
Ірина ГРАБЧУК

Керівник роботи:
PhD Олена ВОЙТЮК

(підпис)

Рецензент
д.і.н., доц. Андрій ШЕВЧУК

(підпис)

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ	7
1.1. Сутність економічної дипломатії, її складові і напрями	7
1.2. Економічна дипломатія в міжнародних відносинах	13
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В ПРОСУВАННІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВ	24
2.1. Економічна дипломатія в країнах ЄС	24
2.2. Економічна дипломатія США	35
2.3. Використання економічної дипломатії Україною	45
РОЗДІЛ 3 СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ	54
3.1. Використання економічної дипломатії	54
3.2. Перспективи використання економічної дипломатії	60
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ	72

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасному світі економічна дипломатія відіграє ключову роль у просуванні національних інтересів, зміцненні економічної безпеки та розвитку міжнародного співробітництва. Зростання глобальної конкуренції та економічної взаємозалежності робить необхідним активне використання дипломатичних інструментів у сфері торгівлі, інвестицій і доступу до зовнішніх ринків. Це зумовлює актуальність комплексного вивчення економічної дипломатії як важливого механізму зовнішньої політики.

Хоча економічна дипломатія існує з самого початку організації спільнот у політичні утворення (міста-держави, королівства, імперії тощо), як практична навичка вона зосереджена на досягненні індивідуального покращення шляхом належних переговорів про умови торгівлі в міжнародному обміні. Вона охоплює концепції економіки та дипломатії, а поєднання та синергія цих двох, створює складну концепцію, яка включає вмиле міжнародне спілкування та переговори (дипломатію) із захистом та просуванням власних економічних інтересів.

Зараз, це тема, яка постійно змінюється та розвивається разом з проблемами міжнародної економіки та міжнародних політичних відносин. Отже, економічна дипломатія – це загальний термін, що охоплює всю діяльність держави щодо захисту та просування власних економічних інтересів у міжнародному середовищі, яку можна розділити на економічну дипломатію та інвестиційну дипломатію, у який держави ведуть свої економічні відносини.

Окрім міжнародної торгівлі, спектр її інтересів включає: інвестиції, потоки капіталу, фінансову допомогу, двосторонні та багатосторонні економічні переговори, технологічний обмін, управління брендом держави та

інші фактори, що формують міжнародний імідж країни та її позицію на світовій економічній арені.

Більше того, оскільки економіки деяких країн стали більш відкритими до зовнішнього світу, а міжнародний поділ праці посилюється, роль економічної дипломатії неминуче зростатиме, замінюючи традиційні, переважно силові, способи врегулювання міждержавних конфліктів.

Сьогодні економічна дипломатія є дуже важливим компонентом сучасних міжнародних відносин у різних країнах, тому кожна держава прагне захищати та обстоювати власні економічні інтереси. Це вимагає дипломатичного представництва в економічній сфері, проте деякі розвинені країни демонструють певний «економічний націоналізм» у своїх міжнародних економічних відносинах з іншими країнами, що характеризується використанням усіх відомих економічних та правових інструментів для посилення свого впливу в різних сегментах міжнародних ринків. За таких обставин Україні необхідно активізувати використання економічної дипломатії, яка є ефективним інструментом захисту національних інтересів та зміцнення її конкурентоспроможності в міжнародних відносинах.

Мета роботи. Ця робота має на меті дослідити теоретичні підходи та вказати на актуальність економічної дипломатії, що застосовується на мікро- та макрорівнях економічної діяльності, підкреслюючи її роль у підвищенні національної конкурентоспроможності у сучасних економічних умовах. Дослідити використання економічної дипломатії в просуванні національних інтересів держав щоб економічна дипломатія діяла в тісному зв'язку з мікроекономічними факторами конкурентоспроможності.

Мета зумовила конкретні завдання, а саме: визначити та вирішити такі питання:

- розкрити сутність економічної дипломатії, її складові і напрямки;
- дослідити прояви економічної дипломатії в міжнародних відносинах;
- проаналізувати економічну дипломатію в країнах ЄС;
- проаналізувати економічну дипломатію США;

- проаналізувати діяльність та можливості використання економічної дипломатії Україною;
- виявити тренди використання економічної дипломатії;
- окреслити перспективи використання економічної дипломатії.

Об’єктом роботи являється економічна дипломатія як інструмент просування національних інтересів.

Предметом роботи є теоретичні та практичні аспекти використання економічної дипломатії провідними країнами світу та Україною.

Методи роботи. В роботі застосовано: метод теоретичного узагальнення – для розгляду теоретичних концепцій економічної дипломатії та формування понятійного апарату роботи; історичний метод – для з’ясування передумов формування як явища економічної дипломатії; метод діалектичного пізнання метод аналогій і аналізу – для вияву основних підходів до формування організаційних моделей економічної дипломатії в різних країнах і виявлення можливостей використання досвіду для України; методи аналізу та синтезу – при визначенні основних елементів економічної дипломатії.

Теоретичні аспекти формування та розвитку системи економічної дипломатії та міжнародних економічних відносин, досліджували зарубіжні науковці, зокрема: Baine N., Woolcock S., Ricardo D., Mill J.S., Baldwin D., Spyros E., Wilson P., Benko V., Galtung J., Hufbauer G., Schott J., Elliott K., De La Carrière C., Gilpin R., Katainen J., Pangratis A., Woolcock S., Bilal S., Hoekman B., Bungenberg M., Hazarika A., Morrison E., Bokhan A., Zalizniuk V., Kunychka M., Benchea L., Marková J. та ін. [20].

Проблематика економічної дипломатії у вітчизняній науковій літературі набула актуальності відносно недавно, хоча у зарубіжних виданнях опублікована значна кількість досліджень, які присвячені теоретичним концептам публічної та економічної дипломатії, їхньому функціональному призначенню і взаємозв’язку з іншими видами дипломатії.

Окремі питання економічної дипломатії пов’язані із розвитком зовнішньої торгівлі та інвестиційної діяльності, захистом національних економічних інтересів, технологічними змінами й інноваціями, висвітлені в

працях українських учених, зокрема: Величко К.Ю., Грущинською Н.М., Кухарик В.В., Петришин О.О., Поліщук Л., Репецьким В.М., Рошко І., Філіпенко А., Чернишовою Л.О., Шаровим О.М., Шнирковим О. та ін. [4].

Міністерствами закордонних справ і профільними міністерствами багатьох країн розроблені стратегії економічної дипломатії. Міжнародні організації та науково-дослідницькі інститути також приділяють цим питанням велику увагу, публікуючи аналітичні звіти й інформаційні матеріали. [8].

Основними джерелами інформації для роботи є статистичні дані та аналітичні матеріали ООН, Світового банку, Світової організації торгівлі (СОТ), Міжнародного валютного фонду, Європейського Союзу, Світового економічного форуму, конвенції та міжнародні договори міжнародних організацій, національні стратегії економічної дипломатії, законодавчі акти України з питань зовнішньоекономічної діяльності, дані Державної служби статистики України, наукові статті українських і зарубіжних учених, монографії, ресурси мережі Інтернет.

Наукова новизна роботи – полягає у формуванні авторського підходу до розуміння економічної дипломатії як важливого інструменту забезпечення економічної безпеки держави в умовах трансформації світового економічного порядку. У роботі уточнено роль економічної дипломатії у системі національної безпеки, зокрема доведено, що активізація зовнішньоекономічної взаємодії між державами сприяє зміцненню не лише економічної, але й політичної стабільності, що, своєю чергою, знижує рівень міжнародної напруженості. Вдосконалено класифікацію функцій економічної дипломатії шляхом включення до неї нових напрямів, таких як цифрова, енергетична та екологічна дипломатія, які набувають особливого значення в умовах глобальних викликів.

У роботі представлено дослідження теоретичних основ використання економічної дипломатії для зміцнення економічних позицій країни. Крім того, у дослідженні досліджено зовнішньоекономічну діяльність України та роль економічної дипломатії як інструменту впливу. Окреслюються недоліки та

проблеми економічної дипломатії України, в роботі пропонується життєздатні рішення та методи їх подолання, спрямовані на стимулювання розвитку в ключових сферах та галузях.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження оприлюднено на Всеукраїнській науково-практичній конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених “Держава ХХ століття: погляд молоді” (присвячена Дню науки) (м. Житомир, 20 травня 2025 р.) за темою “Роль економічної дипломатії у системі міжнародних відносин”.

Структура і обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 86 сторінки. Список використаних джерел налічує 73 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

1.1. Сутність економічної дипломатії, її складові і напрямки

Роль дипломатів змінювалася протягом історії, і ці зміни є значно більшими сьогодні через великий технологічний прогрес, пов'язаний з інформацією, комунікаційними технологіями та транспортом. Роль багатосторонньої дипломатії зростає, і у сучасному взаємопов'язаному світі дипломатичні процеси більше не є виключно двосторонніми, а стають глобальними та всеосяжними.

Знайомство з культурою інших країн, їх мовами, комплексна оцінка ситуації в кожній країні залишаються важливими у вирішенні тих чи інших питань, а Посол стає «координатором і радником» окремих міністерств. У деяких випадках домінуючу роль у сучасній дипломатії відіграють прем'єр-міністри та президенти держав, які безпосередньо спілкуються на зустрічах найвищого рівня (G20, Генеральна Асамблея ООН тощо) і можуть таким чином вирішити багато питань.

Сучасний дипломат у сучасному багатополюсному середовищі зі стрімким потоком інформації часто опиняється в стані необхідності швидко і правильно аналізувати багато і часто суперечливі інформації, робити висновки та належним чином інформувати своє міністерство про конкретну ситуацію, проблему та/або країну.

Сьогодні особливе значення також надається публічній дипломатії, яка включає чітку та прозору комунікацію з усіма верствами суспільства, включно з діалогом з організаціями громадянського суспільства.

Загалом дипломатія як інструмент і агент зовнішньої політики має пристосовуватися до великих змін в останній. Наприклад, сучасні глобальні проблеми, такі як зміна клімату, відрізняються від «традиційних» питань, які привертати увагу дипломатії в минулому. Також у зустрічах G20 бере участь велика кількість експертів, які не є дипломатами. Окрім урядовців чи представників міністерств закордонних справ, окремі міністри та експерти, а також представники організацій громадянського суспільства та медіа, які відіграють важливу роль у контексті сучасних суспільних відносин, дедалі активніше залучаються до міжнародної арени. [14].

Звичаї дипломатії відіграють важливу роль у дипломатичному праві. Вони не належать до правових норм, порушення яких буде порушенням міжнародних законів і правил. Однак і звичай, і правові норми мають свої обов'язкові частини, порушення яких тягне за собою санкції. Отже, будь-яке порушення звичаїв дипломатії також є порушенням дипломатичної етики та є дипломатичною некоректністю та завдає удару по міжнародній репутації міжнародної організації, яка дозволяє таку практику.

Правила і норми дипломатичного і консульського права сформувалися багатовіковою практикою і переросли в звичаєве право. Такі автори міжнародного права, як Гентіліс Гроцій Hugo Grotius, Бінкершук, Ваттель та інші, написали та сформували деякі з уже чинних норм звичаєвого права. Деякі з цих правил стали частиною місцевого (внутрішнього) права. Закон про дипломатичні привілеї 1708 р., виданий за часів королеви Англії Анни [40].

Протягом 17-го, 18-го і 19-го століть було три ключові мислителі, які зробили свій внесок у розвиток сучасного міжнародного права. Гуго Гроцій часто вважається «батьком міжнародного права». Він створив свою природно-правову систему права народів, засновану на моральній теорії об'єктивних стандартів. У середині 18 століття Емер де Ваттель заснував своє природне право націй на ліберальному індивідуалізмі. У 19 столітті Генрі Вітон створив теорію розмежування між християнським і нехристиянським світом для юридичного обґрунтування християнського експансіонізму.

Ці три мислителі залишаються надзвичайно впливовими навіть сьогодні. Там, де їхні теорії збігаються, вони лежать в основі міжнародного права як юридичної науки. Там, де їхні теорії розходяться, вони спричиняють справжні дилеми. Тому розгляд і порівняння їхніх теорій допоможе переосмислити, як нації були втягнуті в конфлікти і протистояння, а також, що потрібно для досягнення мирного і гармонійного міжнародного співтовариства

«У сучасний період європейської історії, який тривав приблизно з 1500 року, висока політика загалом домінувала в роботі більшості дипломатичних представництв, оскільки незабаром був реалізований потенціал постійного представництва для проведення зовнішньої (політичної) політики».

«Зрештою це було долею навіть британського посольства в Константинополі, оскільки до кінця вісімнадцятого століття торгівля Леванту була в серйозному занепаді, і питання, чи слід підтримувати чи розділяти занепадаючу Османську імперію – «Східне питання», було питанням, яке вже почало зачаровувати великі держави». Зосередженість на високій політиці була також посилена дедалі привабливішими посадами посольства для аристократії, представники якої традиційно з презирством ставилися до «торгівлі».

Однак економічна дипломатія аж ніяк не була повністю відкинута, оскільки: «консульські установи, засновані купцями, залишалися активними і були фактично підпорядковані державою протягом сімнадцятого століття, ставши форпостами «суверенної» дипломатичної місії» [32].

Міжнародна торгівля почала надзвичайно зростати в першій половині вісімнадцятого століття, а наприкінці дев'ятнадцятого сторіччя також зросли інвестиції за кордон (прямі та портфельні) з боку великих капіталістичних держав: Великобританії, Франції та Німеччини.

Дипломатичні представництва відповідали за укладення комерційних договорів; тобто загальні рамки, в яких здійснювалася торгівля у двосторонніх відносинах.

Із загостренням суперництва між великими торговими державами за зовнішні ринки та між основними державами-експортерами капіталу за

іноземні концесії (прокопування шахтних стовбурів, будівництво залізниць, прорізання каналів тощо), економічна дипломатія почала справжнє повернення наприкінці дев'ятнадцятого століття. Це був також кульмінаційний момент колоніальної ери, коли європейські держави встановили контроль над величезними територіями в Африці та Азії, керуючись пошуком сировини та ринків збуту. У двадцятому столітті, з подальшим зростанням відносної важливості міжнародної торгівлі та інвестицій, це було на шляху до того, щоб знову стати головним пріоритетом багатьох дипломатичних місій.

Консульські служби, незважаючи на те, що вони залишалися відокремленими від дипломатичних, були поступово реформовані: краще організовані та професіоналізовані, старші консульські офіцери отримували зарплату, хоча темпи цих змін значно відрізнялися від штату до штату.

Самі дипломатичні представництва стали більш безпосередньо залученими до підтримки своїх бізнесменів і банкірів, які шукають нові ринки та можливості для інвестицій. Дипломатичні представники, а також новий «комерційний аташе» взяли за цю роботу [32].

Глави представництв (посли чи міністри) та їхні дипломатичні секретарі все ще вели переговори про комерційні договори. Однак коли до їхніх постів стало легше дістатися залізницею та пароплавами, а такі договори були особливо важливі, їм зазвичай допомагали в цьому експерти, послані з дому. Вони також схильні ігнорувати повсякденне сприяння торгівлі. Натомість вони зазвичай обмежували свої інтереси великими капітальними інвестиційними проектами, особливо коли вважалося, що такі схеми служать ширшим політичним інтересам, таким як: зміцнення престижу своєї країни та підірвання престижу суперника; забезпечення контролю або впливу на життєво важливу комунікаційну лінію, наприклад, новий Суецький канал (під керуванням Франції), залізницю Берлін-Багдад (під керуванням Німеччини); або палива, необхідного для військових потреб, вугілля та нафти.

Ця робота включала:

1. Підтримка посольствами в розміщенні капіталу на вигідних умовах (забезпечення «концесій»), включаючи заохочення приймаючими державами того, що сьогодні, ймовірно, можна було б назвати «належним управлінням» (наприклад, шляхом тиску фінансових радників і митників на уряди, які не знайомі з західним капіталізмом, таких як уряди Китайської та Османської імперій), тиск на уряди країн-господарів щодо гарантій репатріації прибутків і монополій для їхнього бізнесу в певному регіоні (наприклад, Японія і Росія в Маньчжурії) і так далі.

2. Втручання посольства з метою захисту капітальних інвестицій, що переросло в юридичну доктрину «дипломатичного захисту»: будь-які засоби, які відповідають міжнародному праву, можуть бути використані однією державою для пошуку компенсації за шкоду, завдану одному з її громадян або корпоративних органів, спричинену міжнародно-протиправною дією чи бездіяльністю з боку іншої – за умови, що всі місцеві засоби правового захисту були вичерпані. Застосування цієї доктрини було особливо помітним – і викликало багато обурення – в Південній Америці. До доктрини можна посилатися в будь-якій із таких ситуацій: насильство та безлад на місці інвестування, можливо, спричинені революційними потрясіннями; або скасування привілеїв або порушення контракту щодо конкретної інвестиції.

Коли «дипломатичний захист» застосовувався за таких обставин, як правило, капіталістичними державами Північної півкулі, це часто було щось на кшталт неправильного: «місцеві заходи» (як правило, місцеві суди) часто ігнорувалися, і він міг – і в дев'ятнадцятому та на початку двадцятого століть часто робив – виходити далеко за межі демаршу глави місії. Це також включало такі заходи, як арбітраж, судове врегулювання, санкції, репресії – навіть збройне втручання та пряму анексію.

На Віденському конгресі (1815 р.) була зроблена перша спроба кодифікації дипломатичного права шляхом ухвалення «Віденських правил про рівень дипломатичного представництва», які визнавали дипломатію окремою діяльністю від діяльності політиків і державних діячів. Вона утвердилася як професія зі своїми правилами та звичаями. Було відзначено всі звичаї, які

існували досі і завдяки регулярному використанню стали невід'ємною частиною дипломатичного права. Наступною спробою інтеграції став Аахенський протокол (1819 р.), який додав ще один рівень у рейтингу дипломатичних представників [12].

На Панамериканській конференції в Гавані (1928 р.) була прийнята Конвенція про дипломатичних агентів і консулів [38]. Процес тривав в рамках ООН, яка у 1947 р. заснувала Комісію міжнародного права, відповідальну, серед іншого, за прийняття багатосторонньої конвенції про дипломатичні та консульські зносини та імунітет.

Безпосереднім приводом для кодифікації дипломатичного права стали напружені відносини між Югославією та СРСР. Через триваючі порушення дипломатичного імунітету югославських дипломатів в СРСР Югославія порушила це питання на Генеральній Асамблеї ООН щодо недоторканності дипломатичних агентів і безперешкодної роботи посольств. Генеральна Асамблея прийняла ініціативу Югославії розпочати кодифікацію норм звичаєвого права в дипломатичному праві та в резолюції 685 (VII) від 5 грудня 1952 р. [50] де вона наказала Комісії міжнародного права підготувати кодифікацію дипломатичного права.

Робота над конвенцією тривала до 1961 р. коли була підписана Віденська конвенція про дипломатичні зносини [67], а потім і Віденська конвенція про консульські зносини 1963 р. [67]

У своїй вступній частині Віденська конвенція про дипломатичні зносини нагадує, що з давніх часів народи всіх країн визнавали статус дипломатичного представника (дипломатичного агента), заявивши, що норми міжнародного звичаєвого права й надалі регулюватимуть питання, прямо не врегульовані положеннями цієї Конвенції.

Стаття 3, Віденської конвенції про дипломатичні зносини особливо стосується діяльності економічної дипломатії, яка стосується функцій дипломатичних представництв та вказує «... сприяння дружнім відносинам між державою, що направляє, і державою, що приймає, а також розвиток взаємних економічних, культурних і наукових відносин» [67].

Аналізуючи положення Віденської дипломатичної та консульської конвенцій щодо економічних завдань дипломатів і консулів можна зазначити: «... Стаття 3 Віденської дипломатичної конвенції посиляється на сприяння «економічним відносинам» [67].

У статті 5 Віденської консульської конвенції говориться про сприяння «торгівельним відносинам», тому ми можемо зробити висновок, що це одне й те саме, оскільки тепер важко розрізнити між торговими відносинами та економічною діяльністю. Різниця між дипломатом і консулом в економічній сфері полягає в тому, що дипломат працює на національному рівні, сприяючи розвитку економіки, а консул діє локально, тобто сприяє розвитку економіки своєї країни в консульському окрузі, наданому йому в екзекватурі» [67].

Обидві Віденські конвенції, які кодифікують дипломатичне та консульське право, навіть сьогодні дозволяють кожній країні організовувати свою дипломатію відповідно до своїх фінансових, організаційних та кадрових ресурсів та обирати свою модель економічної дипломатії, представляти та якнайкраще захищати свої економічні інтереси в країні перебування.

Економічна дипломатія є невід'ємною складовою сучасної зовнішньої політики, яка трансформувалася з допоміжного інструмента у повноцінний механізм захисту та просування національних економічних інтересів на міжнародній арені. Її еволюція від традиційної дипломатії до комплексної взаємодії з бізнесом, інвесторами та громадянським суспільством відображає глибокі зміни в міжнародних відносинах та глобальній економіці. Історичні процеси, міжнародні правові норми, зокрема Віденські конвенції, а також практика країн у сфері дипломатичного захисту та економічної співпраці демонструють зростаюче значення економічного виміру в дипломатичній діяльності. Сучасна економічна дипломатія охоплює не лише підтримку торгівлі та інвестицій, але й участь у вирішенні глобальних викликів та сприяння економічній безпеці держав.

1.2. Економічна дипломатія в міжнародних відносинах

Спираючись на визначення Бейна та Вулкока [21, с.3], ми можемо визначити економічну дипломатію у вимірі міжнародних відносин як набір заходів (методів і процесів прийняття міжнародних рішень), пов'язаних із транскордонною економічною діяльністю (експорт, імпорт, інвестиції, кредитування, допомога, міграція), якими займаються державні та недержавні суб'єкти в реальному світі.

Зазвичай економічна дипломатія складається з трьох елементів:

1. Використання політичного впливу та зв'язків для сприяння та/або впливу на міжнародну торгівлю та інвестиції, для покращення функціонування ринків та/або для усунення недоліків ринку та зменшення витрат і ризиків транскордонних операцій (включаючи права власності). Як правило, ця підгалузь економічної дипломатії охоплює комерційну політику, а також багато видів діяльності неурядових організацій (НУО) які мають відношення до цього.

2. Використання економічних відносин для зміцнення взаємної вигоди від співпраці та політично стабільних відносин, тобто для підвищення економічної безпеки. Цей елемент містить як структурну політику, так і двосторонні торгові та інвестиційні угоди (спрямовані на досягнення певних географічних моделей торгівлі) і політичне спотворення торгівлі та інвестицій, як у випадку бойкотів і ембарго.

3. Шляхи консолідації належного політичного клімату та міжнародного політичного економічного середовища для сприяння та встановлення цих цілей. Цей елемент охоплює багатосторонні переговори та є сферою діяльності наднаціональних організацій та установ, таких як Світова організація торгівлі (СОТ), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та Європейський Союз (ЄС).

Неокласична економічна теорія, як правило, приділяє мало уваги державній політиці в контексті двосторонніх економічних відносин. Це небажана ситуація, можна погодитись з Бхагваті [30], коли він зауважує: «Як

ми можемо пояснити те, що відбувається, якщо ми одночасно не введемо політичні рівняння в наше моделювання». Брак уваги може бути спричинений тим фактом, що економічний рецепт полягає в спеціалізації відповідно до порівняльних переваг та уникненні субсидій та іншої викривленої державної політики, яка знижує добробут.

Це розуміння можна знайти у письменників усіх традицій політичної економічної думки. Мілль, наприклад, зазначив: «Саме комерція робить війну застарілою, зміцнюючи та примножуючи особисті інтереси, які їй природно протистоять» [45].

Література містить багато внесків у сферу міжнародної політичної економії та багато теорій про взаємозв'язок між міжнародної політики та міжнародної економіки які були розроблені всередині та поза основним ядром економіки [16, с. 57]. Це емпірично доведено і перевірено протягом останніх років, що дає остаточний висновок щодо трьох ключових теоретичних положень:

1. Зростання конфліктної поведінки (тобто негативний військовий і дипломатичний обмін, міжнародний тероризм) значно зменшує торгові потоки.
2. Збільшення кооперативної поведінки (тобто позитивні та конструктивні дипломатичні обміни та угоди) збільшують двосторонні торгові потоки.
3. Збільшення міжнародного економічного обміну (торгівля, інвестиції, допомога тощо) зменшує конфлікти (війни, транснаціональний тероризм тощо).

Економічні інструменти зовнішньої політики є важливими важелями впливу та контролю над процесами та подіями. З огляду на переважаючу глобальну економічну доктрину неоліберального капіталізму, яка набула надзвичайного імпульсу та глобальної інклюзивності після падіння Берлінської стіни та краху комуністичних режимів на початку 90-х рр., усі світові економіки більш-менш відкриті та підпорядковані глобальним

тенденціям. Майже так, ніби внутрішню економічну політику неможливо відокремити від зовнішньої і вони взаємопов'язані й неподільні.

Ще в 1985 р., Болдуін говорив про «економічне управління державою» як про найвищу форму державної економічної участі, яка включала внутрішню та зовнішню економічну політику [22, с. 39]. Економічна зовнішня політика є вужчим терміном, і вона спрямована «назовні», і часто є такою яка використовується як інструмент досягнення зовнішньополітичних (а часто й неекономічних) цілей. «На відміну від політичних засобів дипломатії, які використовуються особами, які безпосередньо формують зовнішню політику, для передачі певних повідомлень, економічні ресурси спрямовані на широке населення, і їх застосування скоро відчують усі, а не лише ті, хто розробляє зовнішню політику» [22, с. 40].

Економічні ресурси можна умовно розділити на дві групи: засоби, що використовуються, коли відносини нормальні і коли країна «винагороджується», тобто отримує різні форми економічної допомоги або винагороди, і економічні засоби примусу, які прагнуть дисциплінувати країну або державу, тобто спонукати їх до бажаної поведінки.

Перша група класифікується як: іноземна допомога (гранти, позики тощо), допомога розвитку (розвиток сільського господарства, промисловості, системи освіти тощо), використання торговельних угод і маршрутів торгівлі тощо. Навіть якщо на перший погляд намір використати таку допомогу для політичного впливу на політику та орієнтацію держави не є очевидним, такий намір рано чи пізно виявиться, оскільки країна, яка надає допомогу, прагне реалізувати деякі зі своїх цілі зовнішньої політики.

Друга група включає економічні засоби примусу, які використовуються для попередження держав про те, що вони повинні дотримуватися певних правил, встановлених міжнародним співтовариством. Сюди можна віднести такі заходи, як бойкот, ембарго та/або припинення економічної допомоги (таблиця 1.1).

Економічна допомога або допомога розвитку включає передачу коштів уряду чи громадські установи однієї держави чи групи держав – уряду чи

державній установі іншої держави. Така передача вважається допомогою лише в тому випадку, якщо вона не передбачає будь-якої форми взаємності, купівлі чи відшкодування [53].

Таблиця 1.1

Економічні ресурси впливу економічної дипломатії

Позитивн а взаємодія	Державні візити, просування експорту, співпраця з розвитку	Встановлення/ модернізація дипломатичного представництва	Підписання договорів, регіональна економічна інтеграція, членство в міжнародних організаціях
Негативн а взаємодія	Бойкот, ембарго, фінансові санкції	(Тимчасове) закриття посольств та консульств; відкликання послів	Виїзд, недотримання правил, положень та/або зобов'язань, багатосторонні санкції
	Двосторонній економічний дипломатичний обмін	Двостороння економічна дипломатична інфраструктура	Багатосторонні економічні дипломатичні заходи та структури

Джерело: Складено автором на основі концептуального підходу до економічної дипломатії, викладеного у праці Bayne, N. та Woolcock, S.[20]

Економічна допомога та допомога розвитку, на відміну від економічних санкцій, являє собою намір країни-донора надати допомогу та спробувати вплинути або змінити поведінку країни-одержувача. Чого економічні санкції прагнуть досягти за допомогою погроз і покарань, то надавачі допомоги прагнуть досягти за допомогою пропозицій, обіцянок допомоги, фактичних поставок допомоги тощо. Спільним для допомоги та санкцій є те, що вони є

лише засобом досягнення мети, економічної чи політичної, і найменше щодо гуманітарного прояву [31].

Існує чотири причини, чому держави вирішують надавати допомогу в розвитку іншим державам:

1. Політичні та стратегічні плани (прикладом є План Маршалла: найповніший план допомоги розвитку, згідно з яким США виділили західноєвропейським країнам близько 17 мільярдів доларів США між 1948 і 1952 рр., і метою якого було зробити ці країни більш економічно залежними від США, а також створити умови для економічної інтеграції Європи у відповідь на загрозу Радянського Союзу. Цілі США були економічні та стратегічні [24].

2. Заохочення міжнародного економічного розвитку (після Другої світової війни допомога надавалася багатьом країнам, щоб якнайшвидше оволодіти від війни, а потім почати співпрацювати в ліберальній торговій системі на користь розвинених країн, які надавали допомогу).

3. Гуманітарна допомога (у разі великих стихійних лих ця допомога зазвичай не пов'язана з будь-якими зобов'язаннями).

4. Допомога як засіб досягнення ряду інших цілей (боротьба з корупцією, боротьба за права людини, розвиток демократичних інститутів та ефективного управління в країнах з перехідною економікою, а також «структурна» коригована політика МВФ з метою прийняття західних економічних та політичних цінностей, культура та спосіб мислення та дії).

Також, у міжнародних відносинах постійно виникають кризи, які вирішуються різними способами. В першу чергу, дипломатії дається шанс спробувати використати свої засоби та вирішити ситуацію, головним чином шляхом переговорів, але також через певну форму політичного чи економічного тиску.

Із загальним розвитком суспільства та економічною взаємозалежністю (глобалізацією) держави стають вразливими до економічного тиску, і міжнародні економічні санкції стали важливою частиною зовнішньої політики окремих країн або міжнародних організацій. Міжнародні організації

обґрунтовують такі рішення необхідністю досягнення мети колективної безпеки, тоді як великі держави тим самим реалізують свої національні інтереси та розширюють сферу свого впливу на слаборозвинені країни та регіони загалом.

До поняття економічних санкцій різні автори відносять різноманітні економічні заходи, що відрізняються за обсягом і цілями, які мають бути досягнуті. Галтунг [36] говорить про економічні санкції як санкції, введені одним або декількома міжнародними суб'єктами проти однієї чи кількох країн (одержувачів) з наміром покарати ці країни за неналежну поведінку або змусити їх прийняти норми та поведінку, які для країни (або міжнародної організації), що вводить санкції, здаються розумними та відповідають очікуванням міжнародного співтовариства.

Хафбауер, Шотт і Елліотт [39] говорять про економічні санкції як про навмисний, керований урядом захід або загрозу такого заходу, щоб призупинити торговельні чи фінансові відносини. Ті, хто вводить санкції, мають намір змінити деякі елементи внутрішньої чи зовнішньої політики держави, під яку потрапили санкції.

Призупинення економічного обміну може включати: торговельні санкції, бойкот, припинення економічної допомоги, заморожування коштів за кордоном або запровадження митних зборів.

У перші половині 21-го століття спостерігалось збільшення використання економічних санкцій, і це можна визначити як заміну військових загроз (та інтервенцій) такою формою тиску на уряди країн, які не дотримувалися стандартів, встановлених і погоджених міжнародним співтовариством. Однак економічні санкції, щоправда, рідко досягають своєї мети: політичні зміни в санкціонованій країні, припинення військових дій, демократизація, зміна диктаторських режимів тощо. Санкції завдають значних економічних втрат і завдають шкоди не лише країні, що до якої введені санкції, але й ширшому міжнародному співтовариству і навіть, у відповідь, країні чи міжнародній організації, яка запровадила санкції.

Отже, економічна дипломатія займається питаннями економічної політики, такими як переговори щодо стандартів міжнародної торгівлі в рамках Світової організації торгівлі (СОТ) або деяких інших міжнародних організацій у сфері визначення економічних стандартів (на регіональному чи глобальному рівнях). Економічний дипломат також стежить за економічною політикою в іноземних країнах і звітує про неї, а також радить своєму уряду, як найкраще реагувати на таку політику.

Економічна дипломатія передбачає використання економічних ресурсів як винагороду чи покарання (наприклад, допомога розвитку та/або економічні санкції) для досягнення конкретної зовнішньополітичної мети. Цю діяльність іноді називають «економічним управлінням державою».

Дипломати, які займаються такою діяльністю, зазвичай походять з міністерств закордонних справ своїх країн (держав, що відправляють), але також часто набираються з інших відповідних міністерств, таких як Міністерство економіки або Міністерство торгівлі та промисловості, залежно від моделі економічної дипломатії країни, що направляє.

Дипломатія, як і політика, є мистецтвом можливого, що мотивується економічними інтересами. Якщо вилучити економічну складову з сьогоденної дипломатії, вона не зможе вирішити жодної з нагальних глобальних проблем і конфліктів.

Це помітив Гі Каррон де ла Кар'єр [29], який обговорював економіки окремих країн, які стають більш відкритими, а міжнародний поділ праці настільки посилюється, що роль економічної дипломатії набуває все більшого значення, відтісняючи традиційні форми (насиленницького) вирішення конфліктів між державами.

Вирішувати міжнародні проблеми сьогодні можна лише традиційними дипломатичними засобами, підкріпленими елементами економічної дипломатії, оскільки економіка стоїть перед політикою і пропонує рішення, які є кращими за політичні. Зокрема, країна з сильнішою, могутнішою економікою, яка посідає високі позиції з точки зору глобальної конкурентоспроможності, може застосувати свою економічну міць і

економічну дипломатію для успішного досягнення своєї мети досягнення якомога більшої частки у світовому ВВП (та більшого процвітання для свого народу), використовуючи економічні засоби, а не силу та завоювання чужих територій. Багато досягають прямі іноземні інвестиції, продаж товарів і послуг, розміщення фінансового капіталу які дають кращий і сприятливіший ефект, ніж застосування сили, захоплення земель та інші колоніальні методи минулого.

На початку 21 століття зник ідеологічний розкол, який впливав на відносини між державами в 20 столітті. Після Другої світової війни було створено два ідеологічно протилежних блоки держав (Схід і Захід) з різними системами: капіталізм на Заході і командна економіка на Сході, тому не було вільного потоку товарів, капіталу, ідей, технологій і людей в обох напрямках, як сьогодні. Обидві системи працювали незалежно одна від одної, і торгівля між ними була незначною. У цих обставинах економічна дипломатія була малопридатною. Така ситуація тривала до падіння Берлінської стіни та звільнення сил, які протягом 90-х років призвели до процесу глобалізації [37].

Сьогодні економічні фактори постійно набувають значення у зовнішній політиці всіх країн. Зростаючий міжнародний поділ праці, який зараз називається глобалізацією, все більше пов'язує національну економіку в одне взаємозалежне ціле, і можна лише оперувати економічними інструментами в такому середовищі, відстоюючи національні інтереси та інтереси національної економіки.

Щоб успішно відстоювати свої інтереси в міжнародних відносинах, необхідно передбачити певні події та ситуації, вчасно діяти, щоб отримати від них вигоду і, водночас, уникнути заподіяння втрат та/або шкоди національній економіці.

У цьому найуспішнішою державою були США, найбільша економіка світу та лідер світової економічної дипломатії. Фінансово-економічний потенціал США з долларом як світовою валютою та їхньою найбільшою стратегічною наступальною зброєю дозволив цій державі використовувати засоби економічної дипломатії та досягати більшості своїх

зовнішньополітичних цілей. Що їм не вдалося досягти цим шляхом, то вони, звісно, намагалися досягти за допомогою зброї, але економічні методи, здається, виявилися набагато успішнішими, ніж військові. Особливо це стосується другої половини 20 століття і початку 21 століття [3, с. 53].

Поряд з економічною дипломатією існує її невід’ємна частина – комерційна дипломатія, яка включає діяльність дипломатичних представництв (і консульських установ), які допомагають діловому та фінансовому секторам країни, що направляє, у їхніх зусиллях досягти економічного успіху відповідно до загальних цілей розвитку держави.

Така діяльність включає сприяння іноземним інвестиціям (в обох напрямках) і торговельним відносинам. Важливу частину діяльності таких дипломатів, представляє робота зі збору інформації про експортні можливості, сприятливі умови для інвестування, а також організація візитів і прояв гостинності ділових делегацій з країни, що направляє.

Комерційні дипломати зазвичай є державними службовцями, але вони можуть бути представниками торгово-промислових палат при дипломатичних і консульських представництвах як експерти з економічної ситуації в державі перебування.

Існуюча різниця між економічними та комерційними відділами дипломатичних представництв і консульських установ діє таким чином, що комерційний відділ включає відповідальність за сприяння торговельним відносинам з приймаючою стороною (імпорт та експорт), допомогу та інформування бізнесменів про бізнес-можливості, консультації з юридичних питань та нормативних актів (щодо бізнесу, інвестицій, митниці та торгівлі) тощо.

Комерційна дипломатія використовує наступні процедури та методи у своїй щоденній роботі [37]:

1. Аналіз. Розуміння економічної динаміки та стану в приймаючій державі є першочерговим завданням, яке включає розуміння основних параметрів економіки цієї країни. Аналіз імпорту та експорту та основних регіонів, з якими відбувається зовнішня торгівля, основні характеристики

іноземних інвестицій, технологічна потужність приймаючої країни, діяльність конкурентів (фактичних і потенційних), а також їх вплив на експорт країни-відправника на внутрішній ринок та іншої відповідної економічної діяльності держави перебування, що є предметом дослідження.

2. Створення основних інформаційних матеріалів. Створення основних письмових матеріалів про державу, що приймає, є корисним з багатьох причини. Він полегшує розуміння основного економічного профілю країни, показує основні економічні показники, організацію економіки, податки, збори та митну політику в цілому, банківські та фінансові установи, систему вирішення ділових суперечок і арбітраж, спосіб організації бізнесу, основні учасники імпорту та експорту тощо.

Крім того, такі матеріали використовуються як базова інформація для комерційних запитів суб'єктів господарювання з країни, що направляє; їх можна завантажити на веб-сайт (інтерактивний інформаційний матеріал для громадськості дозволяє легше збирати відгуки та постійно вдосконалювати та вносити зміни). Можна порівняти з іншими подібними матеріалами дипломатичних представництв і консульств (наприклад, письмові профілі окремих країн, підготовлені Міністерством торгівлі – що служить надійним стандартом у підготовці таких матеріалів). Спеціальні комерційні звіти (комерційні доповіді) які також готуються для відомих клієнтів, що стосуються окремих сегментів ринку під конкретні продукти та аналіз конкурентів і їхніх часток ринку, а також використаних маркетингових тактик.

3. Обсяг робіт. Суб'єкти господарювання приймаючої держави, які вже ведуть бізнес з партнерами з країни-посилання або беруть участь у спільних підприємствах, є гарною основою та зразком для наслідування у розширенні співпраці з іншими компаніями, потенційно зацікавленими у такій співпраці. Різноманітні бізнес-асоціації, лобістські групи, парламентарі, науковці, медіа-фахівці в галузі науки і техніки та місцеві політичні самоуправляючі одиниці також є суб'єктами, на яких слід звернути увагу, щоб покращити економічне співробітництво з приймаючою державою.

4. Командна робота. Незважаючи на те, що завдання дипломатичного представництва або консульської установи чітко розподілені за сферами (політичні, консульські, культурні, економічні тощо), можна досягти синергічного ефекту через мобілізацію наявного персоналу (так званий метод робочої групи) для виконання конкретного завдання.

Наприклад, експортне просування пріоритетного продукту. У цьому можуть бути залучені власні громадяни, які займають впливову та важливу посаду в приймаючій державі, наприклад, видатні бізнес-лідери, технічні експерти, інтелектуали тощо. Глава місії повинен керувати такими операціями особистим прикладом і наполягати на тому, щоб будь-який контакт, встановлений будь-яким членом робочої групи, використовувався для економічного просування своєї країни.

5. Делегування. Традиційним методом сприяння міжнародній торгівлі, інвестиціям та іншим формам обміну іноземною валютою, безумовно, є організація ділових делегацій в обох напрямках. Підготовка та організація таких делегацій вимагає ретельного планування та попереднього визначення ділових партнерів (так званий *match making*), які демонструють серйозні наміри укласти ділові угоди. Серйозна та ретельна організація таких зустрічей можлива лише за наявності письмових інформаційних матеріалів, аналізу ринку та іншої актуальної інформації про бізнес-можливості, яку можна заздалегідь надати зацікавленим сторонам.

6. Промоція країни. Усі операційні аспекти комерційної дипломатії охоплюються одним спільним знаменником: «просування країни», тобто вся діяльність, що здійснюється щодо сприяння торгівлі та інвестицій, передачі технологій, а також в інших сферах, таких як створення позитивної атмосфери в засобах масової інформації приймаючої держави щодо загального іміджу репрезентуючої держави. Такі заходи зазвичай здійснюються з метою залучення туристів або побудови інституційних відносин з метою розвитку співпраці в галузі науки та спільної дослідницької та освітньої співпраці.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В ПРОСУВАННІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВ

2.1. Економічна дипломатія в країнах ЄС

Економічні питання завжди були ключовим елементом європейського порядку денного з моменту його створення, як у внутрішньому, так і в зовнішньому вимірі, з моменту створення Європейського економічного співтовариства, та зі створенням єдиного європейського ринку. Головним чином у сфері торгівлі, з імперативом проведення спільної торговельної політики для початкового Європейського митного союзу під юрисдикцією Європейської Комісії, переслідувалися спільні європейські економічні інтереси.

Парадоксальний компонент Європейського проекту полягає в тому, що хоча Європейський Союз (ЄС) став економічним гігантом на світовій арені, а також основним постачальником глобальної допомоги розвитку, він залишався карликом у зовнішній політиці. Лісабонський договір ЄС (2009 р.) [60] мав на меті виправити цю ситуацію, створивши Європейську службу

зовнішніх дій (ЄСЗД) на чолі з Верховним представником Союзу з питань закордонних справ та політики безпеки для координації зовнішньої політики та дій ЄС.

Деякі з її витоків можна простежити до переважно неефективного Європейського політичного співробітництва (1970 р.) [35], Європейської спільної зовнішньої та безпекової політики як другого стовпа ЄС згідно з Маастрихтським договором (1993 р.) [61] та створення посади Високого представника з питань СЗПБ згідно з Амстердамським договором (1999 р.) [59].

Хоча ЄС активно просуває в різних формах європейські економічні інтереси та цінності, він все ж повільно називає речі своїми іменами та посиляючись у публічних стратегічних документах ЄС на «європейську економічну дипломатію». Коли він почав це робити в 2016 році, він не мав повного та чіткого визначення того, що мається на увазі під «європейською економічною дипломатією» та як її слід формулювати. Ця неоднозначність, ймовірно, є результатом як початкового етапу розвитку ініціативи, так і бажання ЄС діяти поступово, навчаючись на практиці, гнучко та адаптивно, не повністю запроваджуючи нормативний підхід. Можливо, це найкраще відображається у вільному визначенні, наданому колишнім віце-президентом Європейської комісії Юркі Катайненом, який просто визначив європейську економічну дипломатію як «використання всіх важелів, які ми маємо, для просування наших економічних інтересів за межами наших кордонів» [42].

На практиці для ЄС, посол Ангелос Пангратіс, радник позакласної форми, відповідальний за європейську економічну дипломатію в Європейській службі зовнішніх дій, характеризує економічну дипломатію як «таку, що має узгоджений та цілеспрямований підхід до зовнішньої економічної політики (наприклад, торгівлі, клімату, розвитку, підприємництва) та інструментів (включаючи гранти, позики та гарантії, а також інструменти дипломатичної та публічної дипломатії), що базуються на стратегічному баченні економічних інтересів ЄС» [47, с. 55].

Через свою історію Європейська служба зовнішніх справ – ЄСЗС, спочатку приділяла мало уваги економічному виміру дій ЄС, який переважно залишався на розсуд відповідальних служб Європейської Комісії, головним чином Генерального директорату (ГД) з питань торгівлі, ГД відповідав за співробітництво в галузі розвитку (тепер його перейменованого з 2021 р. на Міжнародне партнерство – INTPA), та ГД, відповідального за політику сусідства (NEAR). Сприяння торгівлі та інвестиціям переважно залишалося на розсуд окремих держав-членів ЄС [15, с. 110].

На рівні ЄС багато різних політик призвели до фактичної європейської економічної дипломатії [68, с. 220]. Після фінансово-економічної кризи 2008 р. більше уваги було приділено стимулюванню економіки в ЄС, на світовому рівні та в розвиваючихся країнах. Хоча Європейська служба зовнішніх дій спочатку не приділяла належного уваги економічним питанням, економічні інтереси європейського бізнесу значною мірою зазнали впливу трьох наборів політичних ініціатив ЄС: промислова політика та політика щодо малих і середніх підприємств, торговельна та інвестиційна політика, а також політика розвитку, всі вони пов'язані з м'якою силою ЄС у сфері торгівлі.

Після світової економічної кризи 2008 р., ЄС приділив більше уваги ролі приватного сектору у сприянні економічному відновленню. В умовах млявого економічного зростання, Європейська Комісія, і зокрема її Генеральний директорат з питань внутрішнього ринку, промисловості, підприємництва та малих та середніх підприємств (GROW), наголосили на важливості кращого зв'язку європейського бізнесу, і зокрема малих та середніх підприємств (МСП), зі світовою економікою, зазначивши, що 90% економічного зростання було згенеровано за межами кордонів ЄС. Вона почала розробляти більш структурований підхід до інтернаціоналізації МСП ЄС, що завершилося прийняттям амбітної Стратегії МСП для сталого розвитку та цифрової Європи [19].

Стратегія базується на попередніх зусиллях, зокрема, щодо визначення та підвищення прозорості програм підтримки та ініціатив для розширення доступу МСП до іноземних ринків. До них належать інструменти підтримки,

що допомагають європейським МСП виходити на міжнародний ринок; ініціативи зі встановлення партнерських зв'язків для зв'язку європейських МСП з компаніями за межами ЄС; інформація про доступ до ринку, зокрема щодо прав інтелектуальної власності.

Відповідні ініціативи включають Європейську мережу підприємств (EEN), метою якої є сприяння інноваціям та налагодження зв'язків між європейськими малими та середніми підприємствами (МСП) та з МСП за кордоном. ЄС також прагне заохочувати міжнародну співпрацю між кластерами та бізнес-мережами через кордони, щоб сприяти інтеграції європейських МСП у глобальні ланцюги створення вартості. Також було створено інші спеціалізовані інструменти та центри, щоб допомогти європейським МСП інформувати та полегшити доступ до ринків країн, що не входять до ЄС.

До них належать База даних доступу до ринків Access2Market, яка надає детальну інформацію про торговельну політику, процедури та статистику для імпорту з ЄС та експорту до ЄС, Служба підтримки прав інтелектуальної власності (для Китаю, Південно-Східної Азії та Латинської Америки), центри для окремих країн, такі як Центр МСП ЄС у Китаї та Центр промислового співробітництва ЄС-Японія, а також Центри ділового співробітництва, створені в 2018 р. в країнах-партнерах в рамках Європейської мережі підприємств [56].

Всесвітня мережа європейських бізнес-організацій (EBO WWN) – це одна з ключових ініціатив, яка допомагає об'єднати понад 30 тис. європейських підприємств, об'єднаних у європейські бізнес-організації (ЕВО) у 40 країнах, з метою підтримки інтернаціоналізації європейських малих і середніх підприємств, просування відповідальної ділової практики, сприяння обміну відповідною інформацією та передовим досвідом, а також «розвитку економічної дипломатії ЄС».

Стратегія ЄС щодо МСП також включає зусилля, спрямовані на покращення бізнес-середовища для МСП у країнах-партнерах. Це також включає краще адаптування торговельної політики ЄС до потреб

європейських МСП, зокрема шляхом усунення торговельних бар'єрів для торгівлі та інвестицій, включення спеціальних розділів про МСП до угод ЄС про вільну торгівлю (УВТ) та підтримку доступу європейських МСП до державних закупівель у третіх країнах.

З точки зору торгівлі, ЄС завжди переслідував свої економічні інтереси через свою торговельну політику, включаючи цілю розвиток країн з її преференційними режимами. Він також робив це, допомагаючи формувати світову торговельну систему, включаючи правила світової торгівлі.

Однак в останні роки ЄС дедалі більше стурбований тим фактом, що його торговельна політика може бути не такою ефективною, як очікувалося. Тому він докладає більше цілеспрямованих зусиль для забезпечення того, щоб європейські підприємства, включаючи МСП, могли дійсно скористатися перевагами апарату торговельної політики ЄС. Це один з ключових стовпів стратегії ЄС 2015 р. «Торгівля для всіх» [57], поряд з амбіцією проводити більш сталу торговельну політику відповідно до Порядку денного сталого розвитку на період до 2030 р., прийнятого того ж року.

Під «Торгівлею для всіх» ЄС має на увазі те, що: «Торговельна політика ЄС повинна приносити користь усім, тобто країнам-одержувачам, і зокрема біднішим та більш вразливим людям у світі, а також головним чином економічним суб'єктам ЄС, включаючи європейські МСП, які часто не можуть скористатися перевагами правил торгівлі ЄС та міжнародних торговельних правил». Цей акцент, зокрема, вимагає більш ефективного впровадження правил міжнародної торгівлі та торговельних угод ЄС, вимір, який кристалізувався з новоствореною посадою Головного торговельного інспектора ЄС з 2020 р.

Торговельна політика ЄС також спрямована на експорт норм, стандартів та цінностей ЄС [26, с. 203-217]. Це непрямий спосіб просування європейських економічних інтересів, що надає європейському бізнесу перевагу, оскільки він вже повинен дотримуватися цих правил та норм на внутрішньому ринку ЄС.

Це також стосується стандартів та принципів сталого розвитку, включаючи ті, що містяться в розділі про торгівлю. Для ЄС, аргументом також

було створення так званих рівних умов гри для своїх європейських компаній, які не повинні бути підірвані конкурентами з нижчими стандартами на зовнішніх ринках.

ЄС продовжує розвивати свою мережу торговельних угод та співпраць з низкою своїх стратегічних партнерів, зокрема шляхом оновлення старих угод про вільну торгівлю як «платформ для посиленої співпраці, що відповідає нашим цінностям та інтересам» [19]. ЄС також намагається захистити та відродити багатосторонню торговельну систему та зробити її більш справедливою, більш стійкою та такою, що краще відповідає цінностям та інтересам ЄС, як це сформульовано в торговельній стратегії ЄС.

Таким чином, ЄС повинен більш чітко дотримуватися «підходу, заснованого на інтересах», з огляду на те, що «багатосторонність має бути ефективною, справедливою та давати результати, які служать інтересам та цінностям як ЄС, так і світу» [19].

Хоча європейські економічні інтереси вже давно переважають у формуванні зовнішньої політики європейських країн і присутні в деяких зовнішніх діях Європейського Союзу, зокрема в його торговельній політиці, необхідність мобілізації зовнішньої сили ЄС була сформована необхідністю просування та захисту європейських економічних інтересів щодо Китаю та інших країн, що розвиваються. Ця потреба стала ще більш нагальною з глобальною фінансово-економічною кризою 2008 р., яка серйозно поставила під сумнів європейське економічне процвітання та певною мірою її економічну політику, зокрема на світовій арені, а також зі швидким економічним зростанням розвиваючихся країн, сукупний ВВП яких перевищив сукупний ВВП розвинених країн з 2012 р..

Не дивно, що перші конкретні елементи європейської економічної дипломатії можна знайти в партнерстві між Європою та Азією. ЄС прагнув активніше використовувати частину своєї м'якої сили в регіоні, щоб збалансувати зростання Китаю та краще відповідати стратегічній спрямованості США на Азію.

Європейський Союз, як другий за величиною торговельний партнер та основний постачальник іноземних інвестицій у регіоні, міг би прагнути більш стратегічно сформулювати свою економічну роль та вплив у регіоні [28]. Можна стверджувати, що багато азійських країн також прагнули активніше взаємодіяти з ЄС, щоб певною мірою збалансувати – або принаймні диверсифікувати – домінуюче становище Китаю. ЄС вже встановив стратегічне партнерство з Китаєм, Індією, Японією та Південною Кореєю. Враховуючи новий імпульс до регіональної інтеграції через Асоціацію країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), ЄС також розглядав можливість більш геостратегічного економічного партнерства з АСЕАН.

Спираючись на свої минулі відносини, ЄС та АСЕАН у 2012 р. ухвалили План дій Бандар-Сері-Бегаван щодо зміцнення посиленого партнерства АСЕАН-ЄС, який, окрім політичної та безпекової співпраці, а також соціально-культурної співпраці, мав важливу основу в економічній співпраці.

Це включало посилений діалог між державним та приватним секторами та взаємодію між підприємствами, зокрема малими та середніми підприємствами, підтримку порядку денного інтеграції АСЕАН, зв'язок, транспорт, туризм, енергетику, харчування, сільське та лісове господарство, а також, звичайно, торгівлю та інвестиції, з кінцевою метою створення зони вільної торгівлі між ЄС та АСЕАН. Але саме у 2015 р. ЄС чіткіше сформулював власні амбіції, зокрема щодо своїх стратегічних економічних інтересів, ухваливши Спільне повідомлення «ЄС та АСЕАН: партнерство зі стратегічною метою» [33]. Це стало своєрідним початковим шаблоном для ключових вимірів взаємовигідної економічної дипломатії з боку ЄС. У Повідомленні наголошувалося, що «інвестування у відносини між ЄС та АСЕАН принесе значні прибутки для інтересів ЄС, як економічно, так і політично».

Спираючись на План дій Бандар-Сері-Бегаван, ЄС прагнув стимулювати інтернаціоналізацію своїх малих та середніх підприємств в Азії, а також загалом підтримувати та фінансувати малі та середні підприємства ЄС та АСЕАН з метою сприяння посиленню торговельних та інвестиційних зв'язків,

співпраці між підприємствами та кластерами, а також доступу до фінансування. Він також прагнув сприяти торгівлі та інвестиціям, зокрема, шляхом усунення технічних бар'єрів у торгівлі та митного шахрайства, сприяння співпраці в галузі торгівлі та регулювання, стимулювання діалогу щодо рамок промислової політики, прав інтелектуальної власності, корпоративного управління та корпоративної соціальної відповідальності, а також захисту прав споживачів. Окрім аспектів торгівлі, інвестицій та регуляторної конвергенції порядку денного ЄС, зокрема, у сприянні формуванню зв'язності та інтеграції АСЕАН, особливо вражає підхід ЄС та його амбіції бути більш конкретним та прагматичним, а не обмежуватися лише загальними принципами.

Наприклад, ЄС визначив секторальні та територіальні пріоритети, що можуть становити взаємний інтерес, такі як хімічний сектор, автомобільна промисловість, охорона здоров'я та медицина для регіональних та міжнародних стандартів, питання супутникової навігації та космосу, цивільна авіація, системи міського транспорту, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) та промисловий сектор, пов'язаний з обороною. Сфери співпраці також включали дослідження та розробки та екологічне партнерство, що охоплює зміну клімату, енергоефективність, інфраструктуру та інвестиції (включаючи вода-енергія-продовольча безпека), вирубку лісів, рибальство. Ці пріоритети були додатково сформульовані в Плані дій АСЕАН-ЄС (2018-2022 рр.) [20], який прийшов на зміну Плану дій Бандар-Сері-Бегаван.

Цікаво, що концепція європейської економічної дипломатії не часто згадується в політичних документах ЄС. Комісія Юнкера (2014-2019 рр.), прагнучи бути більш політичною Комісією, започаткувала підхід економічної дипломатії. Комісія фон дер Ляєн (2019-2024 рр.) поставила собі за мету бути більш геополітичною Комісією, яка охоплює ширші зовнішні виміри стратегічних цілей ЄС. Таким чином, економічна дипломатія є підмножиною більш наполегливої геополітичної Комісії, яка прагне захищати європейські інтереси та стратегічну позицію на міжнародному рівні.

Фактично, Урсула фон дер Ляєн, президент Європейської Комісії, доручила всім комісарам та їхнім відповідним генеральним директорам враховувати зовнішні виміри їхньої внутрішньої діяльності в рамках ЄС. Це означає, що відстоювання європейських економічних інтересів за кордоном не обмежується традиційно міжнародно орієнтованими генеральними директоратами, а всіма ними, хоча і, звичайно, різною мірою.

З кризою COVID-19 поняття стратегічної автономії набуло популярності. Це виходить за межі компетенції Європейської Комісії, але все ще має на меті краще поєднати внутрішню та зовнішню діяльність ЄС. Поняття «відкритої стратегічної автономії» добре пояснено в Огляді торговельної політики ЄС від лютого 2021 р. : «Відкрита стратегічна автономія: Сильніший та стійкіший ЄС вимагає спільних внутрішніх та зовнішніх дій у різних сферах політики, узгодження та використання всіх торговельних інструментів на підтримку інтересів та цілей політики ЄС. Це вимагає використання наших сильних сторін під час взаємодії з партнерами. «Відкрита стратегічна автономія» відповідає цій потребі» [19].

Відкрита стратегічна автономія підкреслює здатність ЄС робити власний вибір та формувати світ навколо себе через лідерство та залученість, що відображає його стратегічні інтереси та цінності. Вона відображає фундаментальне переконання ЄС у тому, що вирішення сьогоденних викликів вимагає більшої, а не меншої глобальної співпраці. Це також означає, що ЄС продовжує пожинати плоди міжнародних можливостей, водночас наполегливо захищаючи свої інтереси, захищаючи економіку ЄС від недобросовісної торговельної практики та забезпечуючи рівні умови гри. Зрештою, це передбачає підтримку внутрішньої політики для зміцнення економіки ЄС та сприяння позиціонуванню його як світового лідера у прагненні до реформованої системи глобального управління торгівлею, що базується на правилах» [19].

Вона ставить узгодженість внутрішньої та зовнішньої політики в основу стратегічних дій ЄС з метою просування та захисту інтересів ЄС, які також

можуть сприяти розвитку торговельних інструментів. Тому економічний вимір має першорядне значення в підході ЄС.

Цікаво, що нова торговельна стратегія ЄС не містить поняття «економічної дипломатії». Це підтверджує, що «європейська економічна дипломатія» може більше не бути термінологією, прийнятою для визначення стратегічних амбіцій ЄС з точки зору його економічних інтересів за межами ЄС. Однак це не означає, що принципи відкинуті, а радше сформульовані по-іншому.

На практиці амбіції економічної дипломатії залишаються актуальними в різних генеральних директоратах, Європейській службі зовнішніх дій та делегаціях ЄС на місцях через стратегічні партнерства та цілеспрямовану діяльність.

Огляд Глобальної стратегії ЄС показав, що дії економічної дипломатії плани були розроблені у понад 100 країнах. Навчання з європейської економічної дипломатії продовжує надаватися посадовцям Європейської комісії та ЄВС на рівні штаб-квартири та країн.

Однак, обсяг питань, що входять до сфери діяльності геополітичної Комісії, яка прагне відкритої стратегічної автономії, викликає серйозні занепокоєння щодо напрямку та лідерського імпульсу для цілеспрямованої європейської економічної дипломатії. Зростаюча кількість посилянь на культурну дипломатію, цифрову дипломатію, зелену дипломатію, сировинну дипломатію тощо, свідчить про розростання європейських дипломатій, або принаймні про використання цього терміну, що зрештою може сприяти розмиванню зусиль щодо розвитку узгодженої та ефективної дипломатії у кожній галузі.

Відсутність чітко визначених прозорих стратегій та амбіцій для кожної тематичної дипломатії, і зокрема для європейської економічної дипломатії, також фактично підриває зусилля ЄС, спрямовані на створення консолідованої європейської економічної дипломатії. Хоча зосередження на правильній термінології може бути не таким важливим для розробки політики і може бути

радіше питанням брендингу, це справді порушує питання про те, як економічні інтереси відображаються в європейській зовнішній політиці та дипломатії.

Просування європейських економічних інтересів за межами ЄС – це колективні зусилля, які мають бути закріплені в чітких процесах та структуровані. Підхід «знизу вгору» через делегації ЄС – це корисний підхід. Він має супроводжуватися іншими ініціативами, координованими на центральному рівні, інституціями ЄС, державами-членами ЄС та їхніми відповідними інституціями. Кілька ініціатив дають цікаві вказівки щодо майбутнього напрямку посиленої європейської економічної дипломатії.

Необхідність кращої організації та використання європейських зовнішніх економічних інтересів також відображається в деяких початкових зусиллях щодо кращої координації зусиль щодо просування торгівлі на європейському рівні. Створення в 2018 р. Європейської асоціації організацій з просування торгівлі (ТРЕ) є в цьому відношенні дуже показовим. Ця асоціація об'єднує організації з просування торгівлі (ОТР) з 10 різних країн: Бельгії (Брюсселя, Фландрії та Валлонії), Болгарії, Кіпру, Франції, Греції, Угорщини, Литви, Мальти, Португалії та Іспанії. Хоча це все ще нова асоціація, яка все ще залишає осторонь багато європейських країн, включаючи таких важковаговиків, як Німеччина, Італія та Нідерланди, та багато інших менших країн, це багатообіцяючий початок. Її головна мета – «просувати інтереси європейських організацій з торгівлі (ТРЕ) у діалозі та співпраці з європейськими інституціями та іншими компетентними органами» [62].

Мета полягає в тому, щоб зміцнити альянс, допомогти їм прийняти спільні позиції та брати участь у більш структурованому діалозі з інституціями ЄС, починаючи від торговельної політики (Генеральний директорат з питань торгівлі), співробітництва в галузі розвитку (Генеральний директорат з питань ІНТРА та Генеральний директорат з питань сусідства та переговорів), зовнішніх відносин (ЄВС) та внутрішньої конкурентоспроможності малих і середніх підприємств (Генеральний директорат з питань GROW), і закінчуючи такими питаннями, як навколишнє середовище, дослідження та інновації, а також економічна дипломатія.

Організуючись на рівні ЄС, національні організації можуть бути важливим каналом комунікації та співпраці між інституціями ЄС та прагненнями держав-членів ЄС скористатися новими торговельними можливостями, що виникають в результаті торговельної політики ЄС. Це канал зворотного зв'язку в європейських політичних процесах та програмах підтримки, а також реальний досвід щодо аспектів впровадження торговельної політики ЄС, можливостей, а також викликів, з якими стикаються європейські торговці та малі та середні підприємства, а також їхні колеги в країнах-партнерах. Це також джерело експертизи та рекомендацій для європейських політиків та виконавців у торгівлі, а також в інших суміжних сферах.

2.2. Економічна дипломатія США

США мають довгий та заavidний досвід ефективної економічної дипломатії – стратегій, які ефективно об'єднали економічну, стратегічну та м'яку силу перед обличчям ключових викликів. Можливо, вона була менш успішною в більш «нормальні» періоди, тобто коли зміни відбуваються поступовіше, – частково, можливо, тому, що ставки можуть сприйматися як не такі високі.

Можливо, найяскравішим прикладом спільної політики та прагнення до економічної дипломатії як частини чіткого стратегічного порядку денного можна знайти в плані Маршалла. Так само лідерство США у створенні інституцій, що лягли в основу повоєнного ліберального економічного порядку – створення МВФ, Світового банку, ГАТТ та СОТ – допомогло підтримати повоєнне зростання, торгівлю та інвестиції, витягло сотні мільйонів людей у всьому світі з бідності та забезпечило підвищення рівня життя мільярдів інших [17].

Зовсім недавно лідерство США у створенні G20 було визнанням того, що світ змінився і що вирішення глобальних проблем вимагає залучення ширшої групи країн. Передбачливість, втілена в цих рішеннях, виявилася особливо

важливою, коли знадобилися спільні відповіді на світову фінансову кризу. Але питання не в послужному списку США. Швидше, питання в тому, чи буде дипломатія в її нинішньому вигляді такою ж успішною в майбутньому, особливо в Азії.

Той факт, що значення Азії зросло і продовжуватиме зростати протягом наступних десятиліть, багато в чому пов'язаний з підтримкою США ліберального економічного порядку. Саме цей режим відкритих ринків, торговельних та інвестиційних потоків, правил та ефективних інституцій сприяв середовищу, в якому азійські економіки змогли зростати та розвиватися – від Японії до азійських тигрів Південної Кореї, Тайваню, Гонконгу та Сінгапуру, а тепер Китаю, Індії, Індонезії та інших. І саме військова перевага США лягла в основу крихкого стратегічного балансу Азії. Без цих двох внесків новітня історія та майбутні перспективи Азії виглядали б зовсім інакше.

Але що вражає в повоєнній Азії, так це відсутність до 1980-х рр. практично будь-яких регіональних інституцій для підтримки економічного зростання та стратегічної стабільності. До кінця 1980-х рр. ситуація змінювалася: країни прийняли концепцію азійського регіону, що призвело до інституціоналізації процесів реформ та відкритості для торговельних та інвестиційних потоків, яким сприяли США та які стали характеризувати повоєнний економічний розвиток Азії.

Геополітичні зміни – кінець холодної війни – були ключовим фактором, що призвів до розширення АСЕАН на всю Південно-Східну Азію та ширшого поширення регіоналізму. Ініціатива АТЕС 1989 р., очолювана Японією, Кореєю та Австралією та розроблена для впровадження «відкритого регіоналізму», спочатку мала труднощі з залученням США. США повністю залучилися лише після активного лобіювання президента Клінтона прем'єр-міністром Австралії Полом Кітінгом, який визнав, що АТЕС не може успішним без США, тоді найбільшого торговельного партнера Азії. Ця взаємодія призвела до першої зустрічі лідерів у Сіетлі в 1993 р.

Початкова амбівалентність США відображала різні погляди у Вашингтоні щодо відповідної мети АТЕС. «Будівельники спільноти» розглядали це як сприяння кращому розумінню та заохочення до спільних відповідей на проблеми в регіоні, допомагаючи країнам «нормалізуватися» щодо ідеї співпраці. Таким чином, вони вважали, що проект АТЕС вимагає терпіння та довгострокової перспективи. Інші побоювалися, що це засіб виключення США з обговорень безпеки та зовнішньої політики в регіоні, і тому йому слід протистояти, тоді як третя група розглядала його переважно як засіб просування економічних реформ та лібералізації торгівлі [46].

Хоча зрештою перемогли «будівники спільноти», напруженість між способом азійського багатостороннього розвитку, зосередженим на процесах реалізації структурних змін «за кордоном», та більш безпосередньою зосередженістю США на взаємності, була постійним джерелом тертя в АТЕС. Це можна побачити в підході до Богорської декларації 1994 р. [72], спрямованої на досягнення вільної торгівлі між членами АТЕС до 2020 р.

Більше того, навіть після приєднання до АТЕС, США часто прагнули використовувати економічні форуми для просування ширших багатосторонніх інтересів. Наприклад, розширення членства в АТЕС за рахунок Росії, хоча, ймовірно, було бажаним у довгостроковій перспективі, додало складності новоствореній інституції та, ймовірно, знизило її ефективність на деякий період. США також розмили економічний фокус, розширивши порядок денний, включивши до нього неекономічні питання, такі як тероризм, після подій 11 вересня. Кожне з цих рішень, здавалося, було зумовлене ширшими інтересами США та короткостроковими імперативами, а не довгостроковою інтеграцією регіону.

Зовсім недавно ті ж проблеми постали на зустрічах лідерів G20. Але саме врегулювання Азійської кризи 1997-98 рр. докорінно змінило сприйняття Азією себе та характер американсько-азіатських економічних відносин.

США, через МВФ, сприймалися як такі, що неправильно розуміють природу та причини кризи, а потім організовують реакцію, яка просуває їхні власні політичні та економічні інтереси. Перевантаження МВФ програмою

реформ, ймовірно, за наказом США, розглядалося в усьому регіоні як безжальна експлуатація кризи, щоб підштовхнути країни в певних напрямках, яких вони могли б в іншому випадку не шукати. Хоча регіон зручно вирішив ігнорувати провину країн, що опинилися в центрі кризи, таке сприйняття ролі США зараз глибоко вкорінене в громадській та офіційній свідомості.

Сьогодні багато країн з зростаючими економіками знаходяться в країнах, що розвиваються, і ці ринки становлять майже 60 % світового ВВП, що втричі більше, ніж у 1990 році. Там проживає 85 % населення світу, і більшість із 5 мільярдів клієнтів середнього класу будуть з країн, що розвиваються, до 2030 р. Вони вже становлять понад половину експорту США, і навіть найбільш дві третини населення світу представляють 5 трильйонів долл. купівельної спроможності на товари та послуги.

Кожен із цих факторів підкріплює ідею про те, що стратегічні інвестиції в дипломатію та розвиток не лише зміцнюють партнерів США; вони також критично важливі для майбутнього США.

США можуть конкурувати за кордоном лише за умови активного лідерства у використанні зростаючих економічних можливостей на дедалі складнішому, швидкозмінному та взаємопов'язаному світовому ринку. Протягом десятиліть економіка США була предметом заздрості всього світу та домінуючою силою в міжнародній торгівлі. Економіка США становить чверть світової економіки та є домівкою для дев'яти з десяти провідних світових брендів у 2025 р. США вийшли з Великої рецесії в кращій формі, ніж будь-яка інша промислово розвинена країна, і США досі є найбільшим і найдинамічнішим ринком у світі, здатним впливати на комерційні потоки та стимулювати хвилі економічної активності по всій планеті.

На сьогодні, частка економіки США на світовому ринку знизилася з 1960 р. з найвищої точки майже 40 % світового ВВП, оскільки інші економіки агресивно розширили своє глобальне охоплення. Річ у тім, що конкуренти Америки дедалі активніше просувають свої національні економічні інтереси в надії отримати більшу частку світової економіки. І якщо США не зроблять чітких кроків уперед, щоб залишатися конкурентоспроможними – і

американський бізнес – ризикує не тільки стояти на місці, але й втратити вплив і відстати.

У сучасному взаємопов'язаному світі економічне процвітання США безпосередньо пов'язане зі світовою економікою. Причини прості: 95 % відсотків світових споживачів живуть за межами США, а міжнародна торгівля підтримує 41 мільйон робочих місць в Америці. Це означає, що США не можуть зосередити свої економічні зусилля на внутрішньому ринку та сподіватися на процвітання, а американський бізнес не може продавати товари лише внутрішнім покупцям та очікувати конкуренції на світовому рівні.

Ці фактори також вказують на іншу реальність на ринку 21-го століття: економічне зростання в інших країнах створило нові можливості для американських компаній та підприємств будь-якого розміру. Як наслідок, глобальна економічна залученість США є важливою для короткострокового та довгострокового економічного процвітання та забезпечує чітку віддачу від інвестицій, роблячи США більш конкурентоспроможною, будуючи та відкриваючи нові ринки, а також співпрацюючи з приватним сектором для сприяння економічному зростанню.

1. 1 з 15 провідних експортних ринків сьогодні є колишніми одержувачами іноземної допомоги США.

2. Американські дипломати та співробітники закордонної комерційної служби сприяли інвестиціям на суму понад 18 мільярдів долл. США на закордонних ринках для компаній з 2020 р.

3. Фінансування розвитку США Корпорацією приватних закордонних інвестицій (OPIC) підтримало понад 200 мільярдів долл. США приватних інвестицій, генеруючи 80 мільярдів долл. США в експорті.

4. На кожен долар, інвестований Агентством США з торгівлі та розвитку (USTDA) у свої програми, агентство генерувало 85 долл. експорту американських підприємств [48].

5. Початкове зобов'язання США у розмірі 7 мільярдів долл. для Power Africa залучило понад 40 мільярдів долл. у приватний сектор для збільшення

виробництва електроенергії в країнах Африки на південь від Сахари та стимулювання економічного розвитку.

У сучасній дедалі більш конкурентній економіці США потребують чіткого бачення того, як найефективніше розподілити державні ресурси для зміцнення нашого бізнесу в усьому світі. Протягом десятиліть американські підприємці та бізнес-лідери робили все можливе, щоб перевершити своїх іноземних колег в інноваціях, продажах та конкуренції.

USTDA використовує ретельно розроблений процес моніторингу та оцінки для аналізу прогресу, встановлення результатів проекту та інформування про майбутні програмні рішення. Агентство постійно вимірює дані щодо конкретних проектів протягом багатьох років, що дозволяє отримати правдиве та послідовне розуміння загальної ефективності повного спектру програм USTDA. Разом подвійні пріоритети моніторингу та оцінки збирають найчіткіші дані та сприяють безперервному навчанню, що забезпечує спільну підзвітність та посилений інвестиційний вплив.

Цю роботу проводить Управління моніторингу та оцінки програм (M&E) USTDA, яке постійно здійснює моніторинг та оцінку всієї програмної діяльності Агентства. Щоб підвищити ефективність і дієвість своїх програм і досягти дієвого внутрішнього контролю відповідно до вказівок Управління бізнесом, USTDA проводить систематичні перевірки відповідності та ретельний щорічний фінансовий аудит. Ця заснована на фактичних даних практика, керує проактивним підходом Агентства до формування програмної діяльності, орієнтованої на попит, і визначення найкращих шляхів спрямування ресурсів для досягнення намічених результатів [48].

Завдяки більш ніж 30-річним даним щодо впливу зусиль з підготовки проектів, Управління моніторингу та оцінки USTDA підтримує розробку програм на основі фактичних даних для розвитку інфраструктури на ринках, що розвиваються. USTDA збирає дані безпосередньо від зацікавлених сторін програми, оцінює вплив і проводить аналіз кожної програми, що фінансується USTDA. Програмний персонал Агентства покладається на кількісні та якісні дані, отримані Управлінням МіО, щоб визначити, на чому зосередити зусилля

для досягнення максимальної ефективності. USTDA також розглядає показники впливу розвитку як частину своєї статистичної бази даних. Ці показники мають вирішальне значення для оцінки тривалого впливу підтримки USTDA розвитку інфраструктури в країнах з економікою, що розвивається [48].

Керуючись метою створення або збереження робочих місць у США, USTDA працює над визначенням вартості американського вмісту в товарах і послугах, що продаються за кордоном в результаті фінансування Агентства. USTDA визначає свій вплив на торгівлю на основі експорту США, пов'язаного з фінансуванням Агентства. Весь експорт із США, пов'язаний із фінансуванням USTDA, повинен мати надійний і значний зв'язок із діяльністю, що фінансується Агентством. USTDA перевіряє, чи програма приносить пряму й негайну користь компаніям США та підтримує робочі місця в США [48].

Управління моніторингу та оцінки розраховує та підтримує такі вимірювання, щоб визначити, чи досягаються цілі ефективності Агентства:

1. В основі стратегії моніторингу та оцінки програми USTDA лежить розрахунок мультиплікатора експорту. Він кількісно визначає середній обсяг експорту США, який підтримується кожним програмним долларом, зобов'язаним USTDA. Він розраховується шляхом ділення доларової вартості експорту США, віднесеної до USTDA, на доларову вартість фінансових зобов'язань USTDA, виміряну як десятирічне середнє значення. Загалом, це вважається «експортною прибутковістю інвестицій USTDA».

USTDA підтримує в середньому 231 доллар США експорту за кожен доллар, який він програмує на розвиток інфраструктурних проектів у країнах з економікою, що розвивається. Це демонструє здатність Агентства підтримувати промисловість США шляхом експорту американських товарів і послуг, водночас отримуючи значну віддачу від інвестицій для платників податків США.

2. З 1992 р., програми USTDA сприяли експорту США на суму понад 120 мільярдів долл. Ці успіхи показують, що приймаючі країни віддані реалізації

програмних заходів, які підтримує USTDA, що свідчить про успіх USTDA, який допомагає компаніям США отримати експортні можливості та розвивати стійку інфраструктуру для сприяння зростанню в країнах-партнерах.

Для всіх американських компаній – великих і малих – які прагнуть конкурувати як постачальники товарів та послуг на нових ринках, Агентство з торгівлі та розвитку США (USTDA) дозволяє підприємствам успішно позиціонувати себе, фінансуючи дослідження та техніко-економічні обґрунтування, а також проводячи торговельні місії.

Більше того, завдяки інвестиціям USTDA максимізуємо віддачу від коштів платників податків; кожен долар, інвестований у техніко-економічні обґрунтування та партнерства за кордоном, USTDA генерує 85 дол. експорту. Простіше кажучи, ці зусилля збільшують експорт США та, своєю чергою, підтримують американські робочі місця та бізнес.

Однак правила світової економіки переписуються, оскільки підприємства США стикаються з жорсткою конкуренцією з боку іноземних компаній, які можуть похвалитися потужною підтримкою та інвестиціями з боку своїх урядів. Головні конкуренти США, від Індії та Китаю до Німеччини та Канади, вживають прямих конкретних дій, щоб надати своїм компаніям порівняльні переваги над компаніями з США. США можуть конкурувати за кордоном лише за умови активного лідерства у використанні зростаючих економічних можливостей на дедалі складнішому, швидкозмінному та взаємопов'язаному світовому ринку.

Комерційна дипломатія, яку очолюють американські дипломати у 275 посольствах та дипломатичних представництвах по всьому світу, є важливою для підтримки конкурентної переваги США шляхом створення та захисту економічних можливостей, що підтримують робочі місця в США.

Кваліфіковані економічні співробітники є очима та вухами американського бізнесу за кордоном, допомагаючи просувати інтереси на закордонних ринках. Ці державні службовці є зв'язковими між урядами США та іноземних держав. Вони збирають місцеву бізнес-аналітику, щоб максимізувати комерційні можливості компаній, а також працюють через

дипломатичні канали для вирішення регуляторних та інвестиційних проблем на місцях.

І вони дають конкретні результати – наприклад, у 2012 р., посольство США в Індонезії відіграло ключову роль у допомозі Boeing забезпечити найбільший продаж комерційного літака індонезійській авіакомпанії Lion Air вартістю майже 23 мільярди долл. США.

Комерційна дипломатія не лише розширює охоплення підприємств США по всьому світу, але й приносить прямі іноземні інвестиції (ПІІ) додому, часто стимулюючи нове економічне зростання та добре оплачувані робочі місця. Так наприклад, у 2015 р., посольство США у Швейцарії, співпрацюючи з Міністерствами праці та торгівлі, допомогло 18 швейцарським компаніям інвестувати та розширювати свої програми навчання в США.

Ці компанії, які забезпечують понад 100 тис. робочих місць у США, зобов'язалися співпрацювати з громадськими коледжами, щоб допомогти американцям навчитися використовувати можливості 21-го століття.

Наприклад, у 2024 р. Китай надав експортних кредитів на суму 58 мільярдів долл. для підтримки китайських компаній, що майже вп'ятеро більше, ніж 12 мільярдів долл., що надано США. Німеччина перевищила підтримку США більш ніж на 2 мільярди долл. Більше того, втрата повноважень американського агентства з експортного кредитування призвела до 50 % падіння кількості дозволів, тоді як інші країни активізували свої зусилля, спрямовані на відволікання бізнесу та споживачів від американських експортерів.

Щоб зрівняти умови гри, Експортно-імпортний банк США підтримує американський бізнес, перетворюючи експортні можливості на реальні продажі. З 2009 р. Банк допоміг профінансувати понад 200 мільярдів долл. експорту США. Це фінансування не лише збільшує прибутки компаній, але й створює робочі місця в США. Окрім цих переваг, Експортно-імпортний банк працює без жодних витрат для американських платників податків і фактично допомагає скоротити федеральний дефіцит, генеруючи майже 7 мільярдів долл. доходів за останні два десятиліття [43].

Суть полягає в тому, що якщо Америка не очолить ситуацію, інші країни заповнять порожнечу, майже без урахування економічних інтересів США. Це вже відбувається. Після того, як Конгрес не ратифікував інституційні зміни, запропоновані США в Міжнародному валютному фонді, Китай очолив створення нового банку фінансування розвитку – Азіатського банку інфраструктурних інвестицій (АІВ). АІВ включає не лише конкурентів США, але й деяких найближчих союзників Америки – Велику Британію, Німеччину, Францію, Південну Корею та Ізраїль. Він являє собою надійну альтернативу Світовому банку, очолюваному США, надаючи Китаю більше важелів впливу на його азійських сусідів. Більше того, офіційна допомога Китаю в розвитку Африки зросла більш ніж на 780% з 2003 р., і Китай активно веде переговори щодо Регіонального всеохоплюючого економічного партнерства з 16 країнами Азії, що може виключити США з ключових ринків, що становлять майже 30 % світового ВВП.

Отже, стратегічні інвестиції в дипломатію та розвиток створюють та відкривають нові ринки по всьому світу для американського бізнесу шляхом сприяння стабільності, просування верховенства права та підтримки фінансових реформ, які роблять ринки більш вільними, справедливими та привабливими для приватних інвестицій.

Результати глобальної економічної взаємодії Америки очевидні: у 2024 р., Америка експортувала товарів та послуг на суму понад 1,2 трильйони долл. [66], і сьогодні 11 з 15 провідних експортних ринків є колишніми отримувачами іноземної допомоги США [66].

Лідерство США в цих сферах допомогло перетворити такі країни, як Південна Корея, з одержувачів допомоги на торговельних партнерів та донорів допомоги. Щорічний експорт США до Південної Кореї сьогодні перевищує 40 мільярдів долл., що набагато більше, ніж загальна допомога, яку США надали Південній Кореї десятиліття тому.

На сьогодні експорт становить понад 12 % економіки США, прямо та опосередковано підтримуючи мільйони робочих місць. Крім того, робочі місця, пов'язані з експортом, оплачуються в середньому на 18 % більше, ніж

робочі місця, які не підтримуються експортом. У реальному вираженні це означає додаткові 1300 долл. США в зарплатах працівників щороку. Експорт також зміцнює прибутки малих та середніх компаній США. З цією метою у 2024 р. кількість американських фірм, що експортують товари за кордон, досягла рекордного рівня в 408 тис., причому малі та середні фірми становили майже 98 % від цієї загальної кількості.

Зрештою, експорт допомагає стимулювати економіку штатів та місцевих органів влади по всій території США. Немає сумнівів, що збільшення експорту є безпрограшним для США. Маючи лише 1 % федерального бюджету, Бюджет міжнародних відносин є потужним інструментом, який допомагає американському бізнесу досягати більшої кількості перемог на ринках, що розвиваються, та приносити користь більшій кількості роботодавців та працівників.

Для багатьох американських компаній, які хочуть вести бізнес на ринках, що розвиваються, основною перешкодою є забезпечення фінансування. Корпорація приватних закордонних інвестицій США (OPIC) заповнює цю прогалину та допомагає американському бізнесу скористатися величезними можливостями в країнах, що розвиваються, які в іншому випадку були б недоступні.

На сьогоднішній день OPIC підтримала інвестиції на суму понад 200 мільярдів долл., генеруючи 80 мільярдів долл. експорту США та підтримуючи понад 280 тис. робочих місць. OPIC також працює без чистих витрат для платників податків і фактично є джерелом федеральних доходів через погашення позик та комісії за інвестиційні послуги. Тільки у 2024 р. OPIC повернула до федеральної казни 434 мільйони долл., що стало 38-м роком поспіль, коли OPIC генерує гроші для американського народу [65].

2.3. Використання економічної дипломатії Україною

З початком третього тисячоліття взаємопов'язані питання економічної дипломатії та економічної безпеки вийшли на провідне місце в порядку денному міжнародної політики. Слід визнати, що в умовах глобалізації та регіональної інтеграції значно зросли інтенсивність та багатовимірність міждержавних відносин, що створює значні бізнес-можливості на нових ринках. Водночас зростає економічна невизначеність через темпи глобалізації та проблеми, пов'язані з безпрецедентним зростанням цін на енергоносії, сировину, продукти харчування тощо. Це ставить питання про те, як підвищити безпеку держави, особливо її економічний підтип, та як ефективніше використовувати економічну дипломатію [5, с. 115].

Внутрішня парадигма, як і багатьох пострадянських країн, підходить до її визначення з ширшої точки зору, ніж це прийнято в західних країнах, розглядаючи її як систему, структура якої включає численні невійськові компоненти (економічну, інформаційно-технологічну, демографічну, екологічну та інші підтипи національної безпеки). Виходячи з цього, на державному рівні розробляється та приймається не лише Стратегія національної безпеки України [7], але й Стратегія економічної безпеки.

Згідно зі Стратегією економічної безпеки України на період до 2025 р. [8], економічна безпека України – це складна система, структура якої формується такими підтипами безпеки: фінансова безпека; промислова безпека; зовнішньоекономічна безпека; інвестиційна та інноваційна безпека; макроекономічна безпека. Виходячи з вищезазначеної структури, основними завданнями у сфері забезпечення економічної безпеки є: забезпечення стійкості до зовнішніх та внутрішніх викликів та загроз інтересам держави та її громадян; підтримка та розвиток економічної могутності держави з урахуванням цілей сталого розвитку України на період до 2030 р. [9] та позицій гуманізму; забезпечення економічної незалежності держави та здатність захищати національні економічні інтереси, особливо у високотехнологічному секторі [5, с. 115].

З метою захисту економічного суверенітету та безпеки України економічна дипломатія реалізує такі цілі: захист економічних інтересів

держави та прав компаній у країні перебування; сприяння розвитку торговельно-економічних відносин, залучення іноземних інвестицій до пріоритетних секторів економіки та виконання міжнародних угод, укладених з країною перебування; інформування органів державної виконавчої влади про цінову, податкову та тарифну політику країни перебування щодо експортованих товарів; складання висновків щодо доцільності імпорту товарів та послуг, залучення кредитів від країни перебування, виходячи з цін, тарифів, кредитних ставок, що пропонуються країною перебування тощо.

Досягнення цілей економічної дипломатії забезпечується діяльністю державних органів: Президента України; Верховної Ради (профільних комітетів, діяльність яких пов'язана з цілями економічної дипломатії); Кабінету Міністрів; профільних міністерств (Міністерства закордонних справ та Міністерства економіки); економічних відомств дипломатичних установ іноземних держав.

Основні принципи економічної дипломатії України можна визначити, тлумачачи положення Закону «Про дипломатичну службу України» (стаття 4) [10] та Закону «Про засади внутрішньої та зовнішньої політики» (стаття 2) [11]. До них належать такі принципи: верховенство загальновизнаних норм і принципів міжнародного права над нормами та принципами внутрішнього права; патріотизм; захист національних інтересів України та служіння своєму народу; професіоналізм, компетентність, ініціативність; повага до територіальної цілісності іноземних держав; невтручання у внутрішні справи держав; взаємовигідне міждержавне співробітництво; відповідальність за виконання міжнародних зобов'язань; демократія та законність.

Україна, як країна, розташована на перетині геополітичних та геоекономічних інтересів, має значний потенціал для розвитку економічної дипломатії, оскільки досягнення національних інтересів у світовому економічному середовищі вимагає активної економічної дипломатії.

До початку російської агресії одним із найважливіших напрямків економічної дипломатії України вважалося залучення іноземних інвестицій. Забезпечення високого економічного зростання вимагає масштабних

інвестицій в українську економіку. Для залучення іноземних інвестицій важливо проводити ефективну рекламну кампанію, створювати привабливі інвестиційні умови, залучати іноземних експертів, а також забезпечувати дотримання верховенства права, незалежність та ефективність судової влади, боротьбу з корупцією.

Іншими засобами економічної дипломатії у цій сфері є візити представників держав до інших країн для переговорів з партнерами, організація виставок та бізнес-форумів, підписання угод про співпрацю та меморандумів з іноземними та міжнародними фінансовими організаціями. Успіх економічної дипломатії у залученні іноземних інвестицій залежить від багатьох факторів, зокрема від політичної та економічної стабільності країни, прозорості інвестиційної політики, досконалості законодавства, ефективності захисту прав інвесторів на рівні судової системи тощо.

Для залучення іноземних інвесторів до економіки України напередодні війни було створено унікальну електронну платформу Advantage Ukraine, яка зібрала понад 500 інвестиційних проєктів та можливостей у 10 секторах економіки, а також розроблено національну стратегію збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну. Стратегія містить рекомендації щодо розвитку перспективних секторів української економіки для залучення інвестицій та шляхи збільшення припливу прямих іноземних інвестицій в Україну [4].

Саме дипломатична підтримка ставала ключовим фактором просування продукції на міжнародні ринки та дозволила деяким підприємствам вижити та розвиватися в умовах війни. Прикладом економічної дипломатії, що реалізується МЗС України є запровадження міжнародної платформи NAZOVNI.

Платформа NAZOVNI була створена до війни і початковою метою її створення було надання дипломатичного сприяння українським експортерам товарів та послуг комерційного використання на зовнішніх ринках. Платформа не розглядає заявки щодо товарів та послуг військового та подвійного призначення. NAZOVNI – це сучасний цифровий сервіс та реальна

допомога українським експортерам, яка охоплює на сьогодні ринки більше ніж 120 країн [6].

В умовах війни міжнародна платформа NAZOVNI набула актуальності, а деякі національні бізнеси, завдяки цій платформі, вперше змогли масштабуватися на експорт саме під час війни. До таких компаній належать: ПП «Будьмо здорові», КПФ «Папір-Мал», компанія NSV Group, компанія WOO (виробник дизайнерських меблів) та ін. За допомогою платформи вдалося розширити експортні можливості і великому бізнесу - Нова Пошта Глобал, Житомирські ласощі, АстартаКиїв, ТД «Біола» та ін.

Важливим інструментом фінансової підтримки України є Ukraine Facility Plan 2024-2027 рр. [63] Україна та Європейський союз підписали Рамкову угоду щодо фінансування в рамках реалізації чотирирічного пакету фінансової допомоги Ukraine Facility. Цей план, загальною сумою 50 млрд. євро має низку переваг, а саме: швидке отримання коштів; гнучкість у їх використанні; низька процентна ставка за позиками; стимулювання інвестицій. Дипломатичні зусилля націлені також на переговорний процес з міжнародними партнерами щодо інвестицій у відновлення інфраструктури та економіки країни після війни. Відбуваються конференції з залучення інвесторів у європейських країнах (Ukraine Recovery Conference – у Лугано (Швейцарія), Лондоні (Великобританія), Берліні (Німеччина)). В цьому контексті економічна дипломатія України спрямована на те, щоб після війни інвестори були готові вкладати в інфраструктурні проекти та відбудову зруйнованих регіонів [1, с. 71].

Агресія Росії проти України змінила пріоритети економічної дипломатії. Сьогодні її метою є, по-перше, забезпечення надання Україні фінансової та матеріальної допомоги з боку міжнародних фінансових установ, Європейського Союзу та окремих країн для покриття дефіциту державного бюджету під час воєнного стану, забезпечення стабільного функціонування фінансової системи та відновлення пошкодженої критичної інфраструктури; по-друге, разом з донорами, внесок у розробку плану післявоєнної відбудови України; по-третє, використовувати можливості примусової економічної

дипломатії, зокрема запровадження економічних санкцій, блокування та вилучення активів Росії та олігархів.

Більшість міжнародних організацій у своїх прогнозах щодо світової економіки та торгівлі, а також щодо України, висловлюють невтішні очікування. Світовий банк зазначає, що світова економіка відновлюється від довгострокових наслідків потрясінь останніх чотирьох років. Зростання світової торгівлі у 2023 р. було найповільнішим за 50 рр., окрім глобальних рецесій, тоді як торгівля товарами скоротилася на тлі анемічного світового промислового виробництва. Торгівля послугами продовжує відновлюватися від наслідків пандемії, але повільніше, ніж очіувалося раніше. Прогнозується, що світова торгівля зросте на 2,3% у 2024 р., що частково відображає відновлення попиту на товари в торгівлі між розвиненими економіками [69].

Що стосується України, то, перспективи дуже невизначені. Зростання ВВП прогнозується на рівні 6,5% у 2025 р. Очікується, що активні бойові дії триватимуть протягом року, при цьому базові ефекти та одноразові фактори впливатимуть на зовнішню торгівлю, включаючи врожайність сільськогосподарських продуктів, яка може знижуватися (згасати). Часткове вирішення невизначеності у 2025 р. сприятиме відновленню експорту та поступовому збільшенню інвестицій у реконструкцію та відновлення. СОТ згадує Україну як важливого постачальника сільськогосподарської продукції на світовий ринок. У своїй публікації «Українська криза. Вплив війни на торгівлю та розвиток» СОТ наголошує, що війна в Україні має глобальні наслідки. Це не локальна війна з локальними наслідками. Її необхідно розглядати в контексті глобальної торгівлі та розвитку. Постачання продовольства перебуває під загрозою в деяких найбільш вразливих регіонах світу, що ставить під загрозу продовольчу безпеку мільйонів людей. Тільки у 2022 р. експорт пшениці з України до Єгипту, наприклад, скоротився на 81%, а до Ефіопії – на 90%.

Крім того, у СОТ згадується зменшення поставок неону з України, який використовується для виробництва напівпровідників. Це порушення поставок

може вплинути на виробників автомобілів, поки галузь ще відновлюється після дефіциту, спричиненого пандемією [70].

Щодо зовнішньої торгівлі України, СОТ виявляє обережний оптимізм, зосереджуючись на можливості більшої інтеграції з європейським ринком через нові ланцюги поставок та створення доданої вартості. Це можливо завдяки перенесенню виробництва стратегічно важливої продукції до сусідніх, або майже сусідніх, країн.

Дослідження розвитку зовнішньої торгівлі України під час війни є складним, оскільки існують певні сумніви (побоювання) щодо точності даних, оскільки митна територія не повністю контролюється через військові дії.

Незважаючи на це, зовнішня торгівля України, і особливо аграрний сектор, продемонстрували велику адаптивність до ризиків воєнного часу: в умовах надзвичайної невизначеності швидко створювалися нові логістичні канали експорту та імпорту.

Протягом двох років війни зовнішня торгівля товарами та послугами зазнала значних змін. По-перше, спостерігається зниження обсягів зовнішньої торгівлі товарами та збільшення дефіциту: негативне сальдо за рік зросло більш ніж у 2 рази. По-друге, вперше за останні 20 рр. спостерігається негативне сальдо в торгівлі послугами. По-третє, Україна стала найбільшим імпортером зброї в Європі у 2019-2023 рр., з часткою 4,9% світового імпорту (за попередні чотири роки тири роки частка була 0,1%) і зростанням на 6633%. Основні постачальники озброєнь для України – США (39%), Німеччина (14%) і Польща (13%) [54].

Виникла зміна товарної та географічної структури із суттєвим домінуванням продукції аграрного сектора та переорієнтація зовнішньої торгівлі на внутрішній ринок Європейського Союзу з побудовою нових логістичних каналів.

Зменшення експорту у 2022-2023 рр. переважно зумовлено знищенням промисловості на територіях ведення бойових дій, насамперед металургійної, яка мала значний експортний потенціал. Відновити свої позиції у структурі вітчизняного експорту металургія зможе лише за умови структурних змін і

значних інвестицій у нові металургійні технології під час відбудови економіки держави.

У 2021 р. Україна прийняла новий стратегічний документ зовнішньої політики, в якому оцінено сучасні міжнародні процеси та тенденції, виклики та загрози в низці сфер, що загострилися в умовах повномасштабної війни, зокрема у сфері торговельно-економічного співробітництва [34].

Це закладе основу для глибшої інтеграції з єдиним внутрішнім ринком, дозволить швидше виконати умови переговорів України про вступ до ЄС та отримати доступ до структурних та інвестиційних фондів ЄС у міру відновлення економіки країни. Українські компанії приєднуються до ланцюгів створення вартості, залучаючи компанії з сировинних альянсів до процесу інтеграції у внутрішній ринок ЄС завдяки тіснішій співпраці між українськими та європейськими кластерами.

Цьому може сприяти Український кластерний альянс (УКА), який був створений у березні 2022 р. для інтернаціоналізації українських малих та середніх підприємств (МСП) та кластерів та їх інтеграції в ланцюги створення вартості та інноваційні екосистеми ЄС [18, с. 756].

УКА є провідним та найбільшим офіційним об'єднанням економічних кластерів в Україні: до його складу входить 48 кластерів та об'єднань кластерного типу. УКА активно співпрацює з Європейською платформою кластерної співпраці (ЕРСС), майже третина її портфеля – це проекти розвитку екосистем, що сприяють «вкоріненню» інновацій та інших ключових елементів розвитку під час реалізації нової промислової стратегії ЄС. Важливо також, що понад 50% проектів спрямовані на процеси інтеграції до ЄС. Це допоможе розробити програми сталого співробітництва для цільових груп, збільшити кількість спільних програм стійкості та відновлення України з європейськими партнерами, а також підвищити готовність малих та середніх підприємств до процесів інтернаціоналізації.

Україна також модернізувала Угоду про вільну торгівлю з Канадою, яку ратифікували обидві сторони [14]. Після переговорів до документа було додано нові розділи щодо транскордонної торгівлі послугами, фінансових

послуг, інвестицій, тимчасового в'їзду підприємців, телекомунікацій, торгівлі та малих і середніх підприємств, торгівлі та корінних народів, а також належної регуляторної практики. Були оновлені розділи про цифрову торгівлю, правила походження, конкурентну політику, державні закупівлі тощо. Це сприятиме збільшенню двосторонньої торгівлі, відкриє нові економічні можливості для українських компаній та сприятиме участі канадських компаній у зусиллях з реконструкції [18, с. 757].

Ще одним важливим стратегічним торговельним партнером України є Великобританія. Угода про вільну торгівлю діє з січня 2021 р., і в червні товарообіг досяг 885,1 млн. долл. США, що на 41,5% або на 259,6 млн.долл. США більше, ніж у попередньому періоді, а у 2023 р. двосторонній товарообіг досягнув 1,4 млрд. долл. США, що на 20% більше, ніж у 2022 р. Двостороння угода передбачає лібералізацію умов торгівлі товарами та послугами між Україною та Великою Британією на рівні, не нижчому за передбачений Угодою про асоціацію між Україною та ЄС. Станом на січень 2021 р. повністю лібералізовано 98% товарної номенклатури, а станом на 2023 р. для України лібералізовано ще 2% [13].

Водночас, Україна отримала коротший період часу (два роки після набрання чинності) для перегляду торговельних положень угоди з Великобританією порівняно з Угодою про асоціацію.

Таким чином, з початку повномасштабного вторгнення зовнішньоторговельні потоки України суттєво змінилися як за товарною, так і за географічною структурою. Водночас зовнішня торгівля України, особливо сільськогосподарський сектор, продемонструвала велику адаптивність до ризиків воєнного часу. Цьому сприяла активна підтримка партнерів, таких як Європейський Союз. Заходи солідарності з Україною, рішення щодо лібералізації торгівлі та призупинення торговельного захисту.

Цьому сприяла активна підтримка партнерів, таких як Європейський Союз. Твердий підхід ЄС-Україна, рішення щодо лібералізації торгівлі та призупинення торговельного протекціонізму сприяли зростанню експорту та створенню нових транспортних коридорів, але призвели до різкого збільшення

експорту певних видів сільськогосподарської продукції та спотворень на ринках цієї продукції в сусідніх країнах. Україна прагне диверсифікувати свою зовнішню торгівлю та зменшити залежність від традиційних ринків, особливо в таких сферах, як сільське господарство та переробна промисловість. Тому основна увага має бути зосереджена на підписанні торговельних угод, заохоченні інвестицій та просуванні спільних підприємств з ключовими стратегічними партнерами та регіонами.

РОЗДІЛ 3

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

3.1. Використання економічної дипломатії

Тенденція міжнародних економічних відносин полягає в поглибленні взаємозв'язку між внутрішньою та зовнішньою політикою. Глобальні виклики та загрози людству часто породжуються локальними конфліктами, амбітними прагненнями до гегемонії певних країн будь-якими засобами для їх досягнення, що може становити велику загрозу для інших країн. Згідно з даними Глобального опитування сприйняття ризиків Всесвітнього економічного форуму, респонденти, які відповіли на запитання «Як ви ставитеся до перспектив світового розвитку?» [55], були такими: 61% – стурбовані, 32% – стурбовані; 12,1% – позитивно; 3,7% – оптимістично налаштовані. За словами експертів, відсутність оптимізму створює замкнене коло розчарування, соціальних заворушень та повільного відновлення економіки.

Криза COVID-19, економічні, геополітичні та військові конфлікти призвели до розбіжностей у міжнародній політиці через повільні реакції, усталені сприйняття та запізнілі рішення окремих країн. Тому ефективні внутрішні та міжнародні дії залежать від зміцнення довіри в суспільстві, активізації національних та світових лідерів у пошуку нових можливостей для співпраці.

Дипломатія є центральним інститутом розвитку спільноти та базовим елементом міжнародного порядку. Еволюційний вектор розвитку дипломатії та критичне розуміння її ролі у світовій економіці пов'язане з розширенням кола учасників та поглибленням змісту їхньої діяльності.

Згідно з Міжнародним торговим центром, економічна дипломатія визначається як процес, за допомогою якого внутрішні та зовнішні зусилля країн сприяють максимізації національних вигод у всіх сферах економіки. Тому економічна дипломатія є невід'ємним елементом цього процесу та стосується дипломатичних місій для підтримки бізнес-секторів країни, торгівлі, інвестицій та інших економічно вигідних обмінів.

Актуальним є розвиток бізнес-екосистем, що передбачає співпрацю з логістичними компаніями, торговими палатами, галузевими асоціаціями, бізнес-спілками, постачальниками технологій, банківськими установами та іншими учасниками. Екосистеми дозволяють комерційним дипломатам (представникам) розвивати торгівлю, інвестиції та партнерські відносини з компаніями у своїх країнах та країнах перебування.

Слід зазначити, що справді сучасні дослідження поняття «економічна дипломатія», включаючи наведені вище приклади, розкривають різні аспекти цього поняття (категорії та напрямки) переважно в рамках системного підходу. Однак дискурс «економічної дипломатії» є багатовимірним і тому потребує розвитку на основі інших наукових підходів, таких як: – історичний (визначення точок перетину в середовищі предметних досліджень історії політики, історії економіки, історії дипломатії); – еволюційний (визначення ролі національної та міжнародної політики у зародженні та розвитку економічної дипломатії в країнах світу); – інституційний (характер функціонування економічної дипломатії, форми взаємодії між її державними та недержавними інституціями); – безпековий (розробка моделей економічної дипломатії для підвищення рівня глобальної, міжнародної, національної економічної безпеки); – стратегічний (включення елементів дипломатії в механізми реалізації стратегій економічного розвитку країн); – прогресивний (економічна дипломатія в аспектах розвитку інформаційних та інноваційних технологій) [27, с. 22].

Глобалізація, інформатизація та демократизація розширюють професійні межі дипломатії, збільшуючи кількість альтернативних та незалежних дипломатичних суб'єктів. Дипломатія як професія зазнала змін у

кваліфікаційних вимогах та очікуваннях щодо того, що повинен чи не повинен робити дипломат. Наприклад, у науковій праці «Міжнародна економічна дипломатія: мутації в постмодерні часи» [52, с. 31] визначено такі 7 завдань «постмодерних дипломатів»:

- створення умов для міжнародної співпраці з урахуванням потреб та інтересів окремих осіб у системі «політика – економіка – екологія»;
- покращення співпраці з міжнародним регуляторним органом, рішення якого впливають на міжнародну торгівлю та фінансове регулювання;
- запобігання конфліктам з іноземними урядами, неурядовими організаціями, учасниками економічної діяльності з метою мінімізації політичних ризиків;
- використання міжнародних інформаційних каналів для формування іміджу країни та «репутаційного капіталу» підприємств;
- підтримка довіри та легітимності її представницьких органів;
- стимулювання двосторонніх та багатосторонніх переговорів, координації міжнародних кампаній, зв'язків з громадськістю;
- розширення функцій міжнародної співпраці на основі нових компетенцій різних типів дипломатів. Однак, постмодерна економічна дипломатія є специфічною через загострення глобальних проблем та велику кількість конфліктів з моменту створення ООН.

Пандемія COVID-19 та війна в Україні ще більше затримали вкрай необхідний перехід до більш зеленої економіки. Вплив екологічного фактора на конкурентні переваги країн стимулює їх до розвитку нових форм співпраці. Кластерні формування, де відносини між учасниками будуються на основі співпраці, довіри, синергії, прозорості, довгострокових угод, стають все більш важливими. Терміни «угруповання», «мережі», «кластери» часто використовуються в багатосторонній дипломатії («Маніфест кластеризації країн ЄС», «Європейський кластерний меморандум», «Європейська кластерна обсерваторія»). Наприклад, кластерний аналіз було використано для вивчення взаємозв'язку між економічною дипломатією та експортними потоками.

Доведено, що позитивний ефект варіюється залежно від груп країн [49, с. 501-509].

Крім того, кластери використовуються в екологізації економічної дипломатії, яка орієнтована на: співпрацю між дипломатичними місіями різних країн щодо реалізації еколого-економічних ініціатив (медіальний тип кластера); обмін досвідом між дипломатами щодо нових моделей контактів у міжнародній еколого-економічній діяльності (латеральний тип кластера). Активаторами дій у цих кластерах можуть бути національні, регіональні та міжнародні актори. Концентрація кластерних зусиль передбачає накопичення капіталу, ресурсів, інвестицій, технологій, інновацій тощо.

Немає також сумнівів, що цифрова революція суттєво вплинула на міжнародну спільноту, здійснивши глибокий вплив на практику сучасної економічної дипломатії. Цифрова трансформація не передбачає лише розвиток технологій та пристроїв, але й головним чином пов'язана з інтеграцією даних у все, що ми робимо, від бізнес-процесів до особистих потоків життя (IDC, 2018 р.). Цей новий товар став найціннішим ресурсом у світі, а дані стають «олією цифрової ери» [23, с. 16].

Значна частина сучасної економічної діяльності залежить від даних, і ця тенденція тільки зростає, оскільки галузі промисловості та підприємства в усьому світі використовують дані для трансформації своїх процесів, виходу на нові ринки, оптимізації операцій, покращення досвіду обслуговування клієнтів, монетизації необроблених та проаналізованих даних або пошуку нових джерел конкурентних переваг [2, с. 26]. Більше того, споживачі все більше залучаються до цифрового світу, покладаючись на онлайн-середовище для управління майже кожним аспектом їхнього життя.

Понад 5 мільярдів споживачів щодня взаємодіють з даними, і до 2026 р. близько 75% населення світу буде залучено до цифрового світу. Глобальна датасфера, «міра всіх нових даних, які збираються, створюються та реплікуються протягом будь-якого року по всьому світу», зросте з 33 зеттабайт у 2018 р. до 175 зеттабайт до 2025 р. [41]. У цьому контексті інформація та дані можуть бути використані як інструменти для підвищення ефективності,

результативності та інклюзивності економічної дипломатії. «Великі дані» – це загальний термін, що позначає велику кількість цифрових даних, які постійно генеруються населенням світу та які, за оцінками, щорічно зростають на 40% [64].

Оскільки статистика та дані традиційно лежали в основі рішень, пов'язаних з торгівлею та інвестиціями, великі дані пропонують нові можливості та нові програми для моніторингу та оцінки торговельних потоків, особливо в галузі електронних грошей, електронного банкінгу та електронної комерції. Будучи побудованими на попередньо набутому досвіді роботи з даними, великі дані можуть вимірювати, окрім грошових потоків, економічне зростання або рівень цін, споживчі тенденції та уподобання, використовуючи соціальні мережі або Google Trends [23, с. 17].

Деякі урядові установи та міжнародні організації вже почали аналізувати, як великі дані можуть допомогти просувати торгівлю. Наприклад, Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) запустило у 2016 р. проект «Розвиток застосування великих даних у торгівлі», щоб «вивчити можливості та переваги методу, заснованого на даних, для покращення співпраці та обміну інформацією в галузі міжнародної торгівлі» [51].

Великі дані можуть сприяти розвитку проектів завдяки своїй здатності відстежувати закономірності та моніторингу прогресу в часі та просторі. Окрім традиційного статистичного аналізу, великі дані можуть допомогти «виявити приховані закономірності, невідомі кореляції та іншу корисну інформацію» [64], щоб виявити тенденції, зрушення, поведінку, які можуть стимулювати економічний розвиток.

Наприклад, ініціатива ООН «Глобальний пульс» застосовує інтелектуальний аналіз даних до соціальних причин, використовуючи «Великі дані для розвитку» (ідентифікація джерел, що стосуються політики та планування програм розвитку), а Всесвітній економічний форум також вивчає «Розвиток, керований даними» (щоб показати, як великі дані можна використовувати для вирішення проблем сталого розвитку) [30].

За умови правильного вибору та аналізу, великі дані можуть допомогти особам, що приймають рішення в галузі політики розвитку, трьома основними способами: раннє попередження (завдяки ранньому виявленню аномалій, що може спрямувати належну реакцію, особливо в кризові часи), обізнаність у режимі реального часу (завдяки точному відображенню реальності, великі дані можуть допомогти розробити та спрямувати необхідні програми та політику) та зворотний зв'язок у режимі реального часу (коригування можна вносити в режимі реального часу завдяки належному моніторингу програм та політики).

Легкий доступ до інформації та усунення фізичних бар'єрів у процесі прийняття рішень призвели до створення віртуальних глобальних структур, які обмінюються інформацією та порадами, приймають рішення та розділяють відповідальність за їхнє впровадження і хоча це траплялося й у минулому, інтернет спростив процес і згладив ієрархії, дозволивши меншій кількості людей працювати швидше з різних географічних районів. У багатьох багатосторонніх умовах інформація та дані використовуються для формування тактики та стратегій переговорів – одним прикладом багатосторонніх торговельних переговорів, які включали потоки даних, є Транс-Тихоокеанське партнерство.

Хоча великі дані можуть надати інформацію, до якої інакше важко отримати доступ за допомогою традиційних інструментів, малоймовірно, що це фундаментально змінить практику економічної дипломатії. Швидше, це доповнить якісну оцінку та знання для кращого прийняття рішень в економічній сфері. Економічні дипломати стикаються з проблемою адаптації до цього швидкозмінного середовища, що підкреслює важливість розвитку цифрових навичок, стратегічного бачення та здібностей до мережевого спілкування, щоб повною мірою використовувати можливості, які пропонують ІКТ, якщо вони хочуть залишатися ефективними.

Сучасні технології можуть закласти основу для нових економічних можливостей, стимулювати нове мислення та інноваційні практики разом із постійною пильністю щодо їх негативної сторони, яка може перешкоджати

дипломатичним процесам та економічним відносинам. Існують дві протилежні мегатренди, які слід враховувати під час аналізу трансформаційного потенціалу нових технологій у дипломатії. Перша мегатренд активно заохочує впровадження цифрових технологій (зумовлене технологічними змінами, з одного боку, та потребою МЗС процвітати в умовах дедалі більш конкурентного середовища, з іншого боку. Технології чинять значний тиск на МЗС, щоб ті інтегрували цифрові інструменти у свою діяльність та максимізували свою роль в економічній дипломатії.

Другий мегатренд працює в протилежному напрямку, стримуючи опір цифровим технологіям, оскільки витрати на «перехід на цифрові технології» можуть перевищувати його переваги (наприклад, використання ботів для дезінформації чи пропаганди, або робото-тролінг для просування контенту).

3.2. Перспективи використання економічної дипломатії

Економічна дипломатія в цьому столітті зіткнеться з різними викликами, що впливають із змін у світовій економіці, напруженості між США та Китаєм, а також негативної реакції на глобалізацію тощо. На рубежі століть, виникла багатополярна світова економіка, в якій США більше не були головним двигуном економічного зростання. Зміна економічної ваги відбулася в основному завдяки зростанню Китаю та інших азіатських країн, що розвиваються. Європейський Союз залишається найбільшим економічним блоком у світі, але зокрема Азія почала додавати сотні мільйонів людей до нового середнього класу світу. І все ж двома двигунами світового економічного зростання є США та Китай. Їхня напруженість викликала повернення конкуренції великих держав.

Отже, поведінка економічної дипломатії, тобто те, як країна керує своїми зовнішньоекономічними відносинами, включаючи торгівлю та інвестиції, має адаптуватися.

Рамки економічної дипломатії повинні прагнути до балансу між комерційною відкритістю та широко визначеними стратегічними цілями зовнішньої політики. Він має розташувати країну в глобальній економіці 21-го століття з її новими рушійними силами, сприяти системі, заснованій на правилах, щоб пом'якшити напругу між великими державами, і визнати, що вся зовнішньоекономічна політика в кінцевому підсумку також є внутрішньою.

Немає єдиного загального підходу, але є кілька принципів, кожен зі своїми проблемами, які уряди повинні враховувати.

По-перше, встановлення торговельної та інвестиційної політики має оптимально позиціонувати країну в глобальній економіці, де торгівля послугами та даними стає все більш помітною. Зростання торгівлі послугами та оцифрування торгівлі є частиною «невидимого балансу», терміну, який стосується транскордонної торгівлі нематеріальними товарами, які варіюються від бізнес-послуг до електронних книг тощо [71].

Згідно даних Світової організації торгівлі (СОТ), тарифи на промислові товари значно знизилися та є досить низькими для більшості товарів, хоча все ще є можливості для їх зниження та відкриття ринків. Все більше уваги приділяється нетарифним заходам, які можуть мати форму податків на цифрові послуги та інших нормативних актів і ліцензій. Хоча багато з них можуть виявитися необхідними та корисними з точки зору податкової політики та політики конфіденційності, вони також можуть перешкоджати будь-якій торгівлі, якщо їх не координувати належним чином. Дійсно, СОТ виступає за більшу лібералізацію торгівлі послугами, зокрема для збільшення торгівлі товарами.

Зокрема, для економік, що базуються на послугах, угоди про вільну торгівлю (ЗВТ) повинні охоплювати правила та стандарти, що є складним завданням, оскільки США та Китай, а також ЄС та інші країни мають різні правові та регуляторні системи. Це створює перспективу фрагментованої глобальної торгової системи. Світ потенційно може розділитися на блоки, де різні групи країн дотримуються різних технологічних та інших стандартів.

Засіб полягав би в застосуванні багатостороннього підходу, такого як заблокована Угода про торгівлю послугами (TiSA) [58], яка була започаткована в 2013 р. розвиненими економіками для встановлення глобальних стандартів, які ще більше відкриють торгівлю послугами.

Вони сподівалися отримати достатню підтримку, щоб це могло стати новим багатостороннім раундом лібералізації торгівлі в рамках СОТ. Але прогрес у реалізації ініціативи зупинився зі зміною адміністрації США. Крім того, Китай ніколи не приєднувався до переговорів TiSA. Важко досягти суттєвої лібералізації глобальної торгівлі, якщо жодна економічна супердержава не перебуває за столом переговорів – не в останню чергу з різних причин, – але ескалація економічної конфронтації між США та Китаєм зробила прогрес недосяжним навіть за наявності супердержав.

По-друге, в епоху підвищеної напруженості рамки для економічної дипломатії мають бути прозорими. Принципова основа може бути такою, яка зосереджена на комерційній відкритості, що відповідає зовнішнім цілям, цілям безпеки та іншим відповідним політичним цілям. Визначення способів перегляду іноземних інвестицій, наприклад, щоб гарантувати, що вони не суперечать іншим цілям, зменшить невизначеність і не видалить уряд. Це зменшило б тенденцію до використання торговельних заходів для вирішення політичних чи інших комерційних конфліктів. Це особливо важливо там, де існує брак довіри не лише між США та Китаєм, а й між іншими країнами, такими як Японія та Корея, де торговельні суперечки не відокремлені від політичних і навіть історичних суперечок [71].

Завдання полягатиме в тому, щоб визначити структуру, яка може примирити інколи конкуруючі політичні цілі, одночасно сприяючи досягненню загальної мети оптимального розміщення країни в глобальній економіці 21 століття. Питання включають таке, чи повинні торговельні угоди включати неекономічні елементи, такі як національна безпека. Чи означають занепокоєння національною безпекою, що торговельні та інвестиційні угоди повинні складатися на користь країн-союзників? Іншими словами, чи може така структура оцінювати торговельного чи інвестиційного партнера не лише

з точки зору зростання його ринку, але й його позиції щодо оборони чи на основі інших союзів?

По-третє, будь-яка зовнішньоекономічна політика має ґрунтуватися на внутрішніх міркуваннях. Не повинно бути різниці між зовнішньою та внутрішньою економічною політикою з точки зору оцінки розподільчого впливу на суспільство. Урок негативної реакції на глобалізацію, не тільки в останній період, але й у попередні століття, полягає в тому, що торгівля породжує програші, навіть тоді як країна в цілому виграє. ЗВТ та інвестиційні угоди, а також уся зовнішньоекономічна політика мають враховувати вплив на заробітну плату та зайнятість.

Наприклад, у кожному пропоновану торговельну та інвестиційну угоду може бути включена оцінка розподілу, щоб можна було зробити очевидним вплив на суспільство. Це допомогло б визначити, чи слід продовжувати таку угоду. Подібний аналіз розподілу був частиною бюджету Великобританії, який визначає внутрішню економічну політику. Включення такої оцінки впливу до торгових та інвестиційних угод принесе подібні переваги [71].

Важливо, що усунення негативних наслідків розподілу не може бути здійснено лише за допомогою торгових угод. Рівні умови гри та включення стандартів зайнятості та охорони навколишнього середовища все частіше стають частиною торгових угод. Такі заходи допоможуть, але недостатньо.

Внутрішня фіскальна політика, зокрема податки та державні витрати, є важливими – не лише тому, що це вбудовані механізми політики перерозподілу, але й тому, що важко відокремити вплив торгівлі від інших факторів, таких як цифровізація. Технічні зміни, зумовлені кваліфікацією, стосуються як технологій, так і глобалізації, що впливає на зміни в економіці, які сприяють висококваліфікованим працівникам. Ці два фактори взаємопов'язані, хоча цифровізація зазвичай має більший ефект. Незважаючи на те, що причини неможливо розрізнити, наслідком є утиск працівників із середнім рівнем доходу та середньої кваліфікації. Засіб все ще полягатиме в тому, щоб допомогти тим, хто постраждав, і інвестувати в їхні навички, щоб вони могли краще адаптуватися до мінливої економіки, яка буде спричинена

глобалізацією та особливо технологічними змінами, які неможливо буде передбачити.

По-четверте, внутрішні цілі повинні лежати в основі торгової та інвестиційної політики. Для країн з розвинутою економікою потреба підвищити зростання продуктивності має першочергове значення, щоб гарантувати, що стандарти життя не будуть погіршуватись. Торгівля може допомогти підвищити ефективність, яка є основою порівняльних переваг і того чого всі країни торгують, щоб спеціалізуватися, а потім обмінюватися з іншими націями. Порівняльна перевага також може бути сформована, як підкреслює нова теорія торгівлі. Наприклад, країна може підвищити свою продуктивність у галузях, що потребують вищої кваліфікації, щоб допомогти сформувати свою порівняльну перевагу. Таким чином, щоб запобігти спеціалізації країни в секторах з низькою доданою вартістю, потрібна внутрішня політика, яка підтримує інновації та кваліфікацію [71].

Зовнішньоекономічна політика має сприяти досягненню цих цілей, що стає можливим завдяки розвитку конкурентоспроможної вітчизняної економіки, яка підтримується торгівлею та іноземними інвестиціями.

Наприклад, процвітаючий сектор інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) може залучати інвестиції з-за кордону, а також підтримувати експорт. Таким чином, для стимулювання внутрішніх інвестицій, а також торгівлі потрібна внутрішня політика, яка підтримує сектор ІКТ, наприклад, цифрова інфраструктура, інновації та розвиток навичок. Завдяки сприятливій екосистемі цей сектор може стати джерелом конкурентоспроможності, яка буде посилена за рахунок збільшення міжнародної торгівлі та інвестицій. Без такого джерела конкурентоспроможності існують межі досягнень зовнішньоекономічної політики, оскільки уряд не може продавати за кордон те, чого він не має в надлишку.

По-п'яте, привабливість країни як міжнародного центру чи гарного місця для ведення бізнесу багато в чому залежить від її управління та інституцій, а також її культури та цінностей. У світі, де багатостороння система, заснована на правилах та відчуває напругу, ще важливіше просувати цінності, які

визначають суспільство, і робити його місцем, де люди хочуть відвідувати, інвестувати, працювати та подорожувати. Це можна описати як проекцію «м'якої сили», тобто впливу країни, який важко виміряти і який може змінити ситуацію. Інвестиції можуть керуватися «духами тварин» Джона Мейнарда Кейнса, тобто рішення можуть не обов'язково ґрунтуватися на звичайних мірах ризику, а на уявленнях і переконаннях. Не слід недооцінювати економічний вплив «м'якої сили», яка може підвищити репутацію країни [71].

Саме тут дипломатична частина економічної дипломатії може вступити в свої права. Це не просто переговори щодо торговельних чи інвестиційних угод, це проекція цінностей, які характеризують суспільство. Створивши економічну систему, засновану на правилах, справедливу та прагматичну, країна, яка підтримує важливість дотримання правил і норм за кордоном, матиме більший авторитет. Це не нове, але проблема полягає в тому, як інтегрувати та включити «м'яку силу» у зовнішньоекономічну політику країни [44].

Одним із аспектів є більша опора на громадянське суспільство, наприклад благодійні та неурядові організації, а також культурні організації, які часто працюють за кордоном. Залучення таких зацікавлених сторін до формування та проведення зовнішньоекономічної політики країни може допомогти зміцнити та просувати м'яку силу, яка походить не лише з центру, а й з низів.

Інші зацікавлені сторони, такі як підприємства, профспілки, споживчі спостерігачі тощо, мають бути залучені подібним чином. Кілька великих транснаціональних компаній уже використовують власну версію економічної дипломатії, оскільки вони часто мають досвід роботи з урядами з усього світу, як і інші зацікавлені сторони, які працюють за кордоном.

Нарешті, усім країнам також слід розглянути питання про те, чи повинні вони відігравати більшу глобальну роль. В епоху, коли Великі Держави мають різні цінності, включаючи демократію, і коли міжнародна система відчуває напругу, чи повинна частина економічної дипломатії країни включати глобальну роль? Зрив багатосторонніх торговельних переговорів і важливість скоординованих дій щодо глобальних суспільних благ, таких як здоров'я та

навколишнє середовище, вказують на наявність гострої потреби. Реформа існуючих інституцій і формування нових добровільних мереж країн, таких як новий форум ООН з клімату, можуть існувати пліч-о-пліч. Глобальна система вже має багатосторонні, регіональні та двосторонні домовленості.

Включення глобальних обов'язків зацікавлених сторін є ще важливішим у роздробленій системі. Один із підходів полягав би в тому, щоб великі економіки, такі як Великобританія, створювали альянси країн-однодумців, щоб стимулювати дії з конкретних питань, де існує глухий кут через розбіжності між великими державами. Пропаганда багатосторонньої системи, заснованої на правилах, з відносно нейтральної позиції, швидше за все, буде плідною в такому розділеному світі. Завдання полягатиме в залученні великих держав, без яких широке впровадження малоімовірне. Але якщо генезис пропозиції не походить із США чи Китаю, тоді шанси на те, що вона стане багатостороннім правилом чи стандартом, можуть бути кращими. Бути «чесним брокером» в епоху Великих держав непросто. Система, заснована на правилах, сама по собі не є нейтральною, оскільки правила формуються країнами зі своїми власними цілями. Мета економічної дипломатії – отримати якомога більшу підтримку.

ВИСНОВОК

У процесі виконання першого завдання було розкрито сутність економічної дипломатії як специфічної форми зовнішньополітичної діяльності, спрямованої на реалізацію економічних інтересів держави. Було визначено її основні складові, серед яких — сприяння експорту, залучення іноземних інвестицій, участь у міжнародних економічних організаціях,

укладання угод про торгівлю та захист прав національного бізнесу за кордоном. Встановлено, що економічна дипломатія реалізується як у двосторонньому, так і в багатосторонньому форматах, охоплюючи політичний, інституційний та правовий виміри.

Під час реалізації другого завдання було досліджено, як економічна дипломатія проявляється у міжнародних відносинах. Серед ключових інструментів — державні візити, дипломатичне супроводження економічних ініціатив, участь у глобальних форумах, підписання багатосторонніх угод, впровадження санкцій і обмежень. Ці прояви свідчать про те, що економічна дипломатія є не лише інструментом розвитку, а й засобом тиску та конкуренції на світовій арені.

Аналіз економічної дипломатії країн Європейського Союзу дозволив з'ясувати, що ЄС послідовно розбудовує інституційно-узгоджену модель економічної дипломатії, поєднуючи зусилля окремих держав-членів та наднаціональних структур. Така модель забезпечує ефективне просування спільних економічних інтересів, зокрема в контексті цифрової трансформації, енергетичної безпеки, зміцнення зв'язків із країнами Глобального Півдня та формування нової архітектури світової торгівлі.

У процесі вивчення досвіду США було встановлено, що американська економічна дипломатія поєднує гнучкість і жорсткість, виступаючи інструментом як економічного зростання, так і політичного впливу. США активно просувають торговельні інтереси через мережу угод, підтримують вітчизняний бізнес за кордоном, а також широко застосовують санкційні механізми, що підтверджує здатність економічної дипломатії виконувати стратегічні функції в умовах глобальної конкуренції.

Під час аналізу економічної дипломатії України було виявлено, що країна перебуває на етапі активного формування власної системи економічної

дипломатії. Незважаючи на певні інституційні труднощі, Україна вживає заходів для налагодження ефективної взаємодії між державними органами, дипломатичними структурами та бізнесом. Зокрема, фокус робиться на диверсифікації ринків збуту, пошуку інвесторів, інтеграції до європейського економічного простору та просуванні українського експорту в умовах повномасштабної війни.

Аналіз сучасних тенденцій засвідчив зростання ролі цифрових інструментів у сфері економічної дипломатії, активізацію співпраці в сфері кліматичних ініціатив, посилення ролі економічної безпеки, а також формування нових альянсів і форматів співпраці, зокрема в рамках глобального Півдня. Це вказує на потребу адаптації національних стратегій до нових реалій.

Перспективи економічної дипломатії України полягають у її здатності стати рушієм економічного відновлення, модернізації національної економіки та інтеграції у світову економічну систему. За умови ефективної координації зусиль усіх зацікавлених сторін — уряду, бізнесу, дипломатів, експертного середовища — економічна дипломатія може забезпечити Україні стабільні економічні позиції в післявоєнному світі.

З успішною появою держави в міжнародних організаціях на регіональному, багатосторонньому та багатосторонньому рівнях, у глобальному масштабі та в системі ООН, економічна дипломатія позиціонує цю державу в міжнародних відносинах, а комерційна дипломатія позиціонує її на двосторонньому рівні для просування продуктів і послуг, збільшення експорту, допомоги в брендингу країни та сприяння економічному та соціальному зростанню та прогресу. Таким чином, обидва компоненти економічної дипломатії – економічна та комерційна – діють у синергії, щоб позиціонувати країну в міжнародному середовищі та сприяти її економічному

зростанню та процвітання. Організаційна форма, застосовувана окремими країнами в цьому процесі називають моделлю економічної дипломатії.

З початком третього тисячоліття взаємопов'язані питання економічної дипломатії та економічна безпека посіли провідне місце у порядку денному міжнародної політики. В умовах глобалізації та регіональної інтеграції інтенсивність і багатовимірність відносин між державами суттєво зросла, що створює значні комерційні можливості на нових ринках. Водночас зростає й економічна невизначеність. Це надає актуальності питанню більш ефективного використання економічної дипломатії для забезпечення економічної безпеки.

Європейська економічна дипломатія робить значний акцент на інтернаціоналізації європейського бізнесу, зокрема малих та середніх підприємств. Однак вона робить відносно мало для диференціації між різними типами бізнесу та їхньою діяльністю. Для сприяння більш справедливим, етичним, соціально інклюзивним та сталим практикам активна європейська економічна дипломатія могла б приділяти більше уваги підтримці компаній, торгівлі та інвестицій, які активніше прагнуть досягти таких цілей.

Основні виклики для справедливої та етичної торгівлі як бізнес-можливості часто пов'язані з необхідністю створення добре структурованих організацій виробників з належними механізмами управління. Також існує потреба забезпечити відповідність їхньої продукції сертифікації Fair and Ethical Trade прозорим та надійним чином. Це часто означає надання підтримки виробникам у дотриманні стандартів якості та впровадженні надійних систем відстеження вздовж ланцюга постачання. Інформація про ринок справедливої та етичної торгівлі та доступ до нього, а також його потенціал також повинні краще просуватися та пояснюватися місцевим виробникам, а також державним та приватним суб'єктам і фінансистам вздовж ланцюга постачання. Можливості на ринку ЄС через імпортерів ЄС та дистриб'юторські ланцюги ЄС також повинні бути чітко визначені та просувані, зокрема через кампанії з підвищення обізнаності споживачів.

Державні суб'єкти в ЄС та країнах-партнерах можуть відігравати корисну роль у цьому відношенні.

Вони можуть сприяти вдосконаленню нормативно-правової бази, зокрема через політичні діалоги, а ЄС може підтримувати місцевих виробників, надаючи технічну допомогу, підтримку у структуруванні справедливих та етичних виробничих ланцюгів створення вартості, підтримуючи приватний сектор, зокрема через стійкі, справедливі та етичні бізнес-платформи та форуми, у зв'язку з відповідними асоціаціями приватного сектору та організаціями громадянського суспільства. Підтримка також може бути надана для підвищення обізнаності, зокрема через інформаційні кампанії про можливості та стандарти, необхідні для доступу до ринку ЄС, а також для допомоги у зв'язку суб'єктів ЄС та місцевих партнерів щодо справедливої та етичної торгівлі. Також може знадобитися фінансова підтримка, зокрема через більш інноваційні форми змішаного фінансування та гарантії для залучення приватних інвестицій у сектори справедливої та етичної торгівлі.

Результати роботи показали, що українська дипломатія продемонструвала гнучкість та здатність швидко реагувати на ситуацію, що змінюється. Факторами, що сприяли її успіху, було активне використання соціальних мереж для поширення інформації про конфлікт. Дипломати старанно працювали над зміцненням зв'язків з міжнародними організаціями, зокрема з ООН, НАТО та ЄС, що сприяло формуванню позитивного іміджу України на світовій арені. Ці зусилля були ефективними, призвівши до значного збільшення гуманітарної та військової допомоги від міжнародної спільноти.

Українська дипломатія продемонструвала здатність швидко адаптуватися до динамічних умов міжнародного середовища. Використання кризової комунікації дозволило державним службам підтримувати постійний контакт зі світовою аудиторією, пояснюючи контекст подій в Україні та підкреслюючи важливість міжнародної підтримки. Публічна дипломатія стала ключовим елементом у формуванні позитивного міжнародного іміджу України. Інформаційні кампанії, регулярні брифінги, участь дипломатів у міжнародних

заходах та виступи на ключових медійних платформах сприяли підвищенню обізнаності про ситуацію в країні, забезпеченню підтримки серед урядів та громадськості за кордоном.

Національні брендингові кампанії, такі як «Ukraine Now», у поєднанні з культурною дипломатією, зосередженою на просуванні національної ідентичності через мистецтво, музику та літературу, створили основу для довгострокового формування позитивного іміджу країни як демократичної, відкритої та прогресивної держави. В результаті покращення міжнародного іміджу значно зросла кількість країн, що надають військову допомогу, а також суттєво зріс обсяг гуманітарних ініціатив, що здійснювалися у партнерстві з міжнародними організаціями.

Також, механізми формування нових проекцій економічної дипломатії пов'язані з великою динамікою зовнішньополітичних дій країн та характером конкуренції в умовах глобалізації. Це впливає на розширення функцій дипломатії, необхідність зміцнення взаємозв'язку між внутрішньою та зовнішньою політикою, формування нових рівнів інституціоналізації, оновлення стратегій економічного розвитку, партнерства та співробітництва.

З огляду на складність підтримки міжнародного порядку, дипломатія й надалі залишатиметься його базовим елементом, рушійною силою змін у світовій економіці. Тематика сучасних досліджень, аналізів, експертних оглядів, міжнародних звітів з економічної дипломатії здебільшого корелює з питаннями: безпеки, прогресу, сучасності, постмодернізму, кластеризації, інтеграції, екологізації. Немає сумнівів, що цифрова революція мала глибокий вплив на практику сучасної дипломатії, не змінюючи її фундаментальних функцій, а головним чином її структури, постійно спонукаючи дипломатів та інших залучених учасників до адаптації, щоб бути успішними та конкурентоспроможними в новому цифровому ландшафті.

Цифрова трансформація не лише передбачає розвиток технологій та пристроїв, але й передбачає інтеграцію цих потоків даних у дипломатичні процеси та стратегії. Новим товаром цифрового світу є дані, які пропонують нові ідеї та нові програми для моніторингу та оцінки торгівлі та інвестицій,

розвитку, фінансової допомоги, міграції, а також лежать в основі процесів переговорів та прийняття рішень. В цифрову епоху економічні дипломати обов'язково повинні вивчати та розуміти цифрову «мову» та бути обережними з її обмеженнями та викликами.

Крім того, технології чинять значний тиск на МЗС, щоб вони інтегрували цифрові інструменти у свою діяльність та максимізували свою роль в економічній дипломатії для досягнення своєї головної мети, відповідно, просування зовнішньоекономічних інтересів країни. Таким чином, майбутнє економічної дипломатії полягає у здатності МЗС використовувати можливості, що виникають внаслідок технологічних змін, одночасно захищаючись від потенційних недоліків, які може створити її ранній успіх.

Дипломатична частина зовнішньоекономічної політики не отримує такого визнання, як «складніші» аспекти, такі як ЗВТ або інвестиційні договори. Але в епоху Великих держав «м'яка сила» та економічна дипломатія можуть стати ключем не лише до ефективного набору політики для країни, а й до омолодження глобальної економічної системи.

У цю епоху, коли економічні супердержави дедалі більше ворогують, а міжнародний економічний порядок вимагає реформ, існує очевидна потреба в нових способах глобальної взаємодії. Країнам потрібно буде розробити набір зовнішньої та економічної політики, яка буде узгоджуватися з цінностями їхніх суспільств. Неминуче виникне напруженість і конкуруючі цілі, але прозора система покаже, що рішення та судження приймаються на основі правил і норм.

Важливо, що різниця між зовнішньою та внутрішньою економічною політикою має стати менш актуальною. Торгова та інвестиційна політика має бути послідовною та посилювати внутрішню економічну політику, і навпаки. Внутрішня підтримка та розподіл зовнішньої економічної політики є такими ж важливими, як забезпечення підтримки нових внутрішніх податків або рішень щодо витрат.

Глобальна економіка 21 століття пропонує значні можливості, а також виклики для проведення економічної дипломатії. Саме під час таких потрясінь

може бути переформований новий консенсус навколо принципів, які мають керувати відносинами країни з іншими країнами, що, у свою чергу, може сприяти зміцненню загальної міжнародної економічної системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Величко К.Ю. Економічна дипломатія України в умовах війни. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*: зб. наук. праць. Харків : ДБТУ, 2024. Вип.2
2. Грущинська Н.М. Економічна дипломатія в епоху штучного інтелекту. *Київський економічний науковий журнал*. 2025. №8.
3. Кухарик В.В., Рошко І. Економічна дипломатія як інструмент забезпечення національних інтересів. *Трансформація зовнішньоекономічних моделей країн в умовах глобальної дестабілізації регіональних ринків*. Луцьк: Вежа-Друк, 2021.
4. Національна стратегія збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну. URL: <https://ukraineinvest.gov.ua/uk/fdi-strategy/> (дата звернення: 26.04.2025)
5. Петришин О.О. Економічна дипломатія та її роль в забезпеченні економічної безпеки України. *Електронне наукове фахове видання «Юридичний науковий електронний журнал»*. 2023. №4.
6. Платформа NAZOVNI - допомога українським експортерам. URL: <https://nazovni.online/en> (дата звернення: 26.04.2025)
7. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 14 вересня 2020 року «Про Стратегію національної безпеки України»» від 14 вересня 2020 р. № 392/2020. URL:

- <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/392/2020#n12> (дата звернення: 26.04.2025)
8. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 серпня 2021 року «Про Стратегію економічної безпеки України на період до 2025 року» № 347/2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/347/2021#Text> (дата звернення: 26.04.2025)
 9. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року: Указ Президента України від 30 вересня 2019 року №722/2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text> (дата звернення: 26.04.2025)
 10. Про дипломатичну службу: Закон України від 7 червня 2018 р. №2449-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2449-19#n30> (дата звернення: 26.04.2025)
 11. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: Закон України від 1 липня 2010 р. №2411-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17#n3> (дата звернення: 26.04.2025)
 12. Репецький В.М. Дипломатичне і консульське право: Підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006.
 13. Угода про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії від 16.12.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/826_001-20#Text (дата звернення: 26.04.2025)
 14. Угоду про вільну торгівлю між Україною та Канадою // Міністерство економіки України. URL: <https://surl.li/avpfri> (дата звернення: 26.04.2025)
 15. Чернишова Л.О. Наднаціональні механізми економічної дипломатії Європейського Союзу. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2024. №2(43).

16. Шаров О.М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи: монографія. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ: НІСД, 2019.
17. Шаров О. Економічна дипломатія: Іноземний досвід у галузі економізації зовнішньої політики. <https://ufpa.org.ua/en/node/3844> (дата звернення: 26.04.2025)
18. Шнирков О., Філіпенко А., Поліщук Л. Зовнішньоторговельні відносини України в умовах російсько-української війни. *Україна дипломатична*. 2024, Вип. 25.
19. An SME Strategy for a sustainable and digital Europe, Communication from the Commission to The European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels, 10.3.2020 COM(2020) 103 final. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52020DC0103> (дата звернення: 25.04.2025)
20. ASEAN-EU Plan of Action (2018 – 2022). URL: https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/asean-eu_plan_of_action.pdf (дата звернення: 25.04.2025)
21. Baine N., Woolcock S. The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic Relations. Ashgate Publishing Ltd. 5th Edition. 2025.
22. Baldwin D. Economic Statecraft: New Edition. *Princeton University Press*. 2020.
23. Benchea L. Impact of Digitalization on Economic Diplomacy: Mega-Trends and opportunities. *The Romanian Economic Journal*. 2023. vol.26 (85).
24. Benko V. Znanost o mednarodnih odnosih. URL: <https://knjigarna.fdv.si/s/u/pdf/47.pdf> (дата звернення: 24.04.2025)
25. Bhagwati J.N. Political Economy and International Economics. URL: <https://surl.li/yhuslb> (дата звернення: 24.04.2025)
26. Bilal S., Hoekman B. Perspectives on the Soft Power of EU Trade Policy, VoxEU.org Book, CEPR Press, EU 2020 RESPECT e-book, ch.21.

27. Bokhan A., Zalizniuk V. Economic diplomacy in new projections of activation. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2022. Vol.8 №.4.
28. Bungenberg M., Hazarika A. EU trade and development policy in Asia: Promoting core EU values. URL: <http://respect.eui.eu/respect-e-book/> (дата звернення: 25.04.2025)
29. Carron de La Carrière. La diplomatie économique : le diplomate et le marché. URL: <https://surl.li/hiezki> (дата звернення: 24.04.2025)
30. Diplomacy in the Digital Age. URL: <https://www.clingendael.org/publication/diplomacy-digital-age-0> (дата звернення: 27.04.2025)
31. Economic and Commercial Diplomacy. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1057/9781137445520_15 (дата звернення: 24.04.2025)
32. Economic diplomacy URL: <https://www.diplomacy.edu/topics/economic-diplomacy/#role-of-nonstate-actors> (дата звернення: 24.04.2025)
33. European Commission and High Representative of the European Union for Foreign Affairs and Security Policy. *The EU and ASEAN: a partnership with a strategic purpose, Joint Communication to the European Parliament and the Council*. 2015. URL: <https://surl.li/pwvfcp> (дата звернення: 25.04.2025)
34. European Commission. Commission proposes to prolong road transport agreements with Ukraine and Moldova and introduces updates to the agreement with Ukraine. 2024. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_24_1305 (дата звернення: 26.04.2025)
35. European Political Cooperation (EPC). URL: <https://surl.lu/cojoel> (дата звернення: 25.04.2025)
36. Galtung J. On the Effect of International Economic Sanctions. URL: https://web.stanford.edu/class/ips216/Readings/galtung_67.pdf (дата звернення: 24.04.2025)
37. Gilpin R. Global political economy: understanding the international economic order. URL: https://www.academia.edu/8586476/Robert_Gilpin_Global_Political_Economy (дата звернення: 24.04.2025)

- 38.HAVANA CONVENTION ON DIPLOMATIC OFFICERS, 1928. URL: <https://grberridge.diplomacy.edu/resources/havana-conventions/> (дата звернення: 24.04.2025)
- 39.Hufbauer, G. C., Schott, J. J., Elliott, K. A. Economic Sanctions Reconsidered: *History and Current Policy*. URL: <https://surl.li/gqvmhc> (дата звернення: 24.04.2025)
- 40.International Law Defined and Its Impact: The Legal Thoughts of Grotius, Vattel and Wheaton. *Hong Kong Journal of Legal Studies*, Vol. 6, 2012. URL: <https://ssrn.com/abstract=3630854> (дата звернення: 24.04.2025)
- 41.IDC Report 2018. The digitization of the world from edge to core. URL: <https://www.seagate.com/files/www-content/our-story/trends/files/idcseagate-dataage-whitepaper.pdf> (дата звернення: 27.04.2025)
- 42.Katainen J. “Prosperity and Economic Diplomacy”. *Speech at the EPSC Seminar*. URL: https://aei.pitt.edu/97388/1/EL-CSID_PB_2019-15.pdf (дата звернення: 25.04.2025)
- 43.Keeping America Strong. *EXIM.GOV*. URL: <https://exim.gov/> (дата звернення: 26.04.2025)
- 44.Marková J. The importance of economic diplomacy in the further development of the EU. URL: <https://www.ijpamed.eu/index.php/journal/article/view/47> (дата звернення: 27.04.2025)
- 45.Mill J.S. Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy. URL: <http://digamoo.free.fr/mill1848-1.pdf> (дата звернення: 24.04.2025)
- 46.Morrison E. Alternative American Perspectives on AsiaPacific Regional Cooperation and the Future of APEC, in Kokusai Mondai (International Affairs) No. 585. URL: http://www2.jiia.or.jp/kokusaimondai/archive/2000/2009-10_005e.pdf?noprint (дата звернення: 26.04.2025)
- 47.Pangratis A. EU economic diplomacy: Enhancing the impact and coherence of the EU’s external actions in the economic sphere, in Bilal, S. and B. Hoekman eds., *Perspectives on the Soft Power of EU Trade Policy*, VoxEU.org Book, CEPR Press, EU 2020 RESPECT e-book, ch.5.

- 48.Promoting U.S. Exports, Developing Overseas Infrastructure. URL: <https://www.ustda.gov/> (дата звернення: 26.04.2025)
- 49.Raneta L., Kunychka M. Applying cluster analysis to studying commercial diplomacy of Ukraine. *Actual Problems of Economics*. 2015.
- 50.Request to the International Law Commission to give priority to the codification of the topic "Diplomatic intercourse and immunities". URL: <https://documents.un.org/doc/resolution/gen/nr0/080/28/pdf/nr008028.pdf> (дата звернення: 24.04.2025)
- 51.Research Outcomes. Summary of Research Projects 2019. URL: <https://surl.li/doxmlm> (дата звернення: 27.04.2025)
- 52.Saner R., Yiu L. "International economic diplomacy: Mutations in postmodern times. Discussion Papers in Diplomacy ". *Netherlands Institute of International Relations Clingendael* , 2003. №.84.
- 53.Spyros E., Wilson P. The Economic Factor in International Relations. London: I. B. Tauris, 2001.
- 54.Stockholm International Peace Research Institute. *Steep rise in European arms imports*. 2024. URL: <https://www.sipri.org/visualizations/2024/steep-rise-european-arms-imports> (дата звернення: 26.04.2025)
- 55.The Global Risks Report 2025. 20th Edition. URL: https://reports.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_Report_2025.pdf (дата звернення: 26.04.2025)
- 56.The under-tapped potential of trade and investment promotion tools: The Enterprise Europe Network. URL: <https://surl.li/yyrhak> (дата звернення: 25.04.2025)
- 57.Trade for all. Towards a more responsible trade and investment policy. URL: <https://surl.li/blrnnx> (дата звернення: 25.04.2025)
- 58.Trade in Services Agreement (TISA). URL: <https://surl.gd/qgwcqg> (дата звернення: 27.04.2025)
- 59.Treaty of Amsterdam. URL: <https://surl.li/aowrbj> (дата звернення: 25.04.2025)
- 60.Treaty of Lisbon. URL: <https://surli.cc/vhfgth> (дата звернення: 25.04.2025)

61. Treaty on European Union (TEU). Maastricht Treaty. URL: <https://surl.li/rbvoth> (дата звернення: 25.04.2025)
62. TPE Members. URL: <https://tradepromotioneurope.eu/whoweare/> (дата звернення: 26.04.2025)
63. Ukraine Facility Plan 2024-2027. URL: <https://www.ukrainefacility.me.gov.ua/> (дата звернення: 26.04.2025)
64. United Nations Global Pulse. Big Data for Development: Harnessing Big Data for Real-Time Awareness. URL: <https://surl.lu/nmeftp> (дата звернення: 27.04.2025)
65. U.S. International Development Finance Corporation (DFC). URL: <https://www.dfc.gov/> (дата звернення: 26.04.2025)
66. U.S. International Trade in Goods and Services, December and Annual 2024. URL: <https://surl.lu/zfqkyw> (дата звернення: 26.04.2025)
67. Vienna Convention on Diplomatic Relations 1961. URL: https://legal.un.org/ilc/texts/instruments/english/conventions/9_1_1961.pdf (дата звернення: 24.04.2025)
68. Woolcock S. European Union Economic Diplomacy: The Role of the EU in External Economic Relations, London: Routledge. 1st Edition. 2012. P.220.
69. World Bank. Global Economic Prospects. 2024. URL: <https://surl.li/tijpek> (дата звернення: 26.04.2025)
70. World Trade Organization. The Crisis in Ukraine. Implications of the war for global trade and development. 2022. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/crisis_ukraine_e.htm (дата звернення: 26.04.2025)
71. Yueh L. Economic Diplomacy in the 21st Century: Principles and Challenges. URL: <https://surl.li/tzevqz> (дата звернення: 27.04.2025)
72. 1994 Leaders' Declaration. URL: https://www.apec.org/meeting-papers/leaders-declarations/1994/1994_aelm (дата звернення: 26.04.2025)
73. Національна безпека в умовах війни, післявоєнної відбудови та глобальних викликів XXI століття
<https://surl.li/oyvdva>

АНОТАЦІЯ

У дипломній роботі досліджено роль економічної дипломатії як ключового інструменту реалізації та просування національних інтересів держави в умовах глобалізації та зростаючої конкуренції на міжнародній арені. Проаналізовано теоретичні основи економічної дипломатії, її функції, форми та механізми впливу на зовнішньоекономічну політику. Особливу увагу приділено аналізу практики економічної дипломатії в Україні, визначенню основних викликів і перспектив її розвитку.

У першому розділі висвітлено проблеми теоретичного обґрунтування економічної дипломатії та її місця у сучасній системі міжнародних економічних відносин. Розглянуто основні наукові підходи до визначення сутності та функцій економічної дипломатії.

У другому розділі проведено аналіз практичного досвіду використання економічної дипломатії в різних країнах світу. Порівнюється ефективність застосування її інструментів у ЄС, США та Україні.

У третьому розділі досліджено практичні аспекти використання економічної дипломатії на сучасному етапі. Окреслено основні тенденції та перспективи її розвитку в умовах глобалізації та геополітичних змін.

У роботі розглянуто приклади використання економічної дипломатії провідними державами світу для досягнення стратегічних економічних цілей, зокрема в сфері торгівлі, інвестицій, енергетичної безпеки та технологічного партнерства.

Ключові слова: економічна дипломатія, національні інтереси, зовнішньоекономічна політика, міжнародна торгівля, дипломатичні інструменти, глобалізація.

ANNOTATION

The thesis explores the role of economic diplomacy as a key tool for implementing and promoting the national interests of the state in the context of globalization and growing competition in the international arena. The theoretical foundations of economic diplomacy, its functions, forms and mechanisms of influence on foreign economic policy are analyzed. Special attention is paid to the analysis of the practice of economic diplomacy in Ukraine, the identification of the main challenges and prospects for its development.

The first section highlights the problems of theoretical substantiation of economic diplomacy and its place in the modern system of international economic relations. The main scientific approaches to determining the essence and functions of economic diplomacy are considered.

The second section analyzes the practical experience of using economic diplomacy in different countries of the world. The effectiveness of its tools in the EU, the USA and Ukraine is compared.

The third section explores the practical aspects of using economic diplomacy at the present stage. The main trends and prospects for its development in the context of globalization and geopolitical changes are outlined.

The paper examines examples of the use of economic diplomacy by leading world powers to achieve strategic economic goals, in particular in the areas of trade, investment, energy security and technological partnership.

Keywords: economic diplomacy, national interests, foreign economic policy, international trade, diplomatic instruments, globalization.

Корзун А.О. Економічна дипломатія як інструмент просування національних інтересів. Здобувач вищої освіти освітнього ступеня «бакалавр» спеціальності 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії» освітньо-професійної програми «Міжнародні відносини і геополітична безпека». Державний університет «Житомирська політехніка», 2025.