

**КАЛЮЖНА Наталія** д. е. н., доцент, професор кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету  
E-mail: [kalujnaya.natalya@gmail.com](mailto:kalujnaya.natalya@gmail.com) вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна  
ORCID: 0000-0003-0513-705X

## ДЕТЕРМІНАНТИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНФЛІКТІВ\*

*Систематизовано термінологічний апарат у сфері дослідження міждержавних торговельних конфліктів, до якого віднесено поняття: суперечлива ситуація у торгівлі, торговельна суперечка, торговельний конфлікт, торговельна війна. Надано характеристику стадіям суперечливості зовнішньоторговельних відносин між державами та/або інтеграційними утвореннями. Обґрунтовано доцільність розгляду інтенсивності напруги як детермінанти зовнішньоторговельних конфліктів. Надано визначення торговельної війни та систематизовано її ключові ознаки як зовнішньоторговельного конфлікту максимального ступеня інтенсивності.*

*Ключові слова:* зовнішньоторговельний конфлікт, суперечливі зовнішньоторговельні відносини, інтенсивність напруги, торговельно-економічна війна, економічні санкції.

*Калюжная Н. Детерминанты внешнеторговых конфликтов. Систематизирован терминологический аппарат в сфере исследования межгосударственных торговых конфликтов, к которому отнесены понятия: противоречивая ситуация в торговле, торговый спор, торговый конфликт, торговая война. Дана характеристика стадиям противоречивости внешнеторговых отношений между государствами и/или интеграционными образованиями. Обоснована целесообразность рассмотрения интенсивности напряжения как детерминанты внешнеторговых конфликтов. Дано определение торговой войны и систематизированы ее ключевые признаки как внешнеторгового конфликта максимальной степени интенсивности.*

*Ключевые слова:* внешнеторговый конфликт, противоречивые внешне-торговые отношения, интенсивность напряжения, торгово-экономическая война, экономические санкции.

**Постановка проблеми.** Дуалістична природа сучасних зовнішньоторговельних відносин зумовлюється пріоритетом захисту національних інтересів у багатополярній системі світового устрою. Балансування між політикою фритредерства та використанням інструментів прихованого протекціонізму здійснюється не на основі критерію економічної доцільності торговельно-економічного співробітництва, а визначається геополітичними пріоритетами стратегічного розвитку держав.

Наслідком домінування зовнішньополітичних цілей над зовнішньоекономічними стає загострення міждержавних торговельних конфліктів з можливою їх інтенсифікацією до стадії торговельно-економічних війн.

\* Стаття підготовлена у межах виконання науково-дослідної роботи «Торговельно-економічні війни: національний та міжнародний вимір» (номер державної реєстрації 0118U000130).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Концептуальні засади у сфері міжнародної конфліктології досліджено в працях В. Кременюка [1], В. Панової [2]. Форми та прояви суперечливості зовнішньоторговельних відносин розглядали Т. Гордєєва [3; 4], М. Серпухов [5]. Суттєвий внесок у розробку теоретико-методичних засад конфліктології у міжнародній торгівлі зробила Т. Гордєєва [3; 4], розмежувавши понятійно-категоріальний апарат предметної царини за стадіями суперечливості (торговельна суперечка, торговельний конфлікт, торговельна війна) та докладно дослідивши суперечливі зовнішньоторговельні відносини на стадії міжнародних торговельних суперечок. У праці М. Серпухова [5] розглянуто особливості міжнародного торговельного конфлікту з огляду на позиції його учасників, а саме: систематизовано інтереси держави-імпортера та держави-експортера у разі ініціювання ними торговельної війни та запропоновано класифікацію видів інтересів держав-учасників торговельних війн. Переважно дослідники ототожнюють будь-який міждержавний торговельний конфлікт із торговельною війною, яка у загальному випадку визначається як процес протиставлення економічних чи політичних інтересів з метою досягнення бажаних результатів шляхом використання різноманітних інструментів протекціоністського захисту. Втім, очевидними є відмінності у перебігу такого протистояння з огляду на різну інтенсивність міждержавної напруги, ступень якої має різні наслідки для зовнішньоторговельних та зовнішньополітичних відносин країн і передбачає впровадження відмінних за жорсткістю регуляторних заходів.

**Мета** статті полягає у систематизації термінологічного апарату у сфері дослідження міждержавних торговельних конфліктів та виокремлення стадій суперечливості зовнішньоторговельних відносин між державами, зважаючи на її інтенсивність.

**Матеріали та методи.** Методи аналізу та синтезу використано для систематизації стадій суперечливості зовнішньоторговельних відносин між державами, зважаючи на інтенсивність їх напруги; порівняння та узагальнення – для обґрунтування ключових ознак торговельної війни як зовнішньоторговельного конфлікту максимальної інтенсивності. Дослідження виконано на основі наукових видань та матеріалів Світової організації торгівлі.

**Результати дослідження.** На відсутність єдиного підходу до трактування базових понять конфліктології у сфері міжнародних торговельно-економічних відносин вказує Т. Гордєєва [3, с. 101], як й на довільність застосування та невиправдане ототожнення термінів «торговельна суперечка», «торговельний конфлікт», «торговельна війна». На її думку, кожен з цих термінів має свою специфіку та відповідає певній стадії суперечливих торговельних відносин між країнами [3, с. 110–111]. Початковою стадією розгортання торговельного протистояння між державами слід вважати суперечливу ситуацію. У контексті врегулювання міжнародних спорів, до яких вочевидь належать й міждержавні торговельні конфлікти, Статут ООН (глава VI, ст. 34) інтерпретує *суперечливу*

*ситуацію* як таку, що може призвести до міжнародного напруження або спору [6]. Суперечлива ситуація в торгівлі не супроводжується відчутним погіршенням умов торгівлі, має широкі можливості для врегулювання, не передбачає дій контрагентів, та відповідно не супроводжується матеріальними втратами для жодної зі сторін. У разі відсутності перспектив урегулювання суперечлива ситуація розвивається у міжнародний спір (суперечку), який, на відміну від ситуацій, характеризується наявністю виявлених і сформульованих суперечностей між державами щодо предмета спору. Під *міжнародною торговельною суперечкою* традиційно розуміють суперництво країн та/або груп країн, що зумовлюється зіткненням їх інтересів на ринках продукції однієї або кількох галузей економіки та позначається загостренням проблеми збуту товарів (послуг) певної країни (або країн). При цьому учасники міжнародної торгівлі намагаються знизити конкурентоспроможність товарів торговельного опонента або взагалі його усунути за допомогою системи обмежувальних та/або заборонних заходів [4, с. 198]. Тобто, якщо ключовою ознакою суперечливої ситуації у торгівлі є наявність протиріччя у торговельних інтересах держав, то міжнародна торговельна суперечка передбачає запровадження обмежувальних торговельних заходів з боку ініціатора (суб'єкта), які іншою стороною (об'єктом) сприймаються як загрозові та є джерелом матеріальних втрат. Дієвими інструментами вирішення конфліктів на цій стадії суперечливості є механізм урегулювання торговельних суперечок Світової організації торгівлі, інститути міжнародного комерційного арбітражу й третейського суддівства.

Наступним етапом ескалації суперечливості зовнішньоторговельних відносин між країнами слід вважати *торговельний конфлікт*. У філософії конфлікт розуміється як граничний випадок загострення протиріччя. Конфлікт має дуалістичну природу, тобто передбачає взаємодію двох або більше суб'єктів з несумісними (протилежними) інтересами. Торговельні конфлікти дестабілізують міжнародну торгівлю та перешкоджають природному розвитку зовнішньоторговельних зв'язків. У результаті застосування симетричних заходів з метою погіршення умов здійснення зовнішньоекономічних операцій матеріальні втрати несуть обидві (усі) сторони міждержавного торговельного конфлікту, що відповідає суб'єкт-суб'єктним відносинам.

У разі відсутності взаємоузгоджених дій, спрямованих на подолання конфлікту, заходи щодо торговельних обмежень можуть переростати у торговельні війни. Під *торговельною війною* розуміється торговельне суперництво двох або більше сторін, яке провадиться з метою захоплення закордонних ринків (наступальна торговельна війна) або попередження торговельної «окупації» національної економіки (оборонна торговельна війна). Методами ведення наступальної торговельної війни є зниження експортних митних тарифів, підвищення експортних мит, використання демпінгових цін, торговельна блокада та ембарго, оголошення продукції конкурентів шкідливою для споживачів

та/або екології. Методами оборонної торговельної війни є підвищення імпорتنих мит для запобігання демпінгу, зниження імпорتنих квот, введення нетарифних обмежень для ускладнення процедури ліцензування та митного оформлення, оголошення продукції конкурентів шкідливою для споживачів та/або екології [7]. Вочевидь, використання зазначених заходів притаманне різним стадіям загострення міждержавного конфлікту та має різні наслідки для зовнішньоторговельних відносин його учасників, у тому числі, залежно від рівня їх економічного розвитку. Саме за відмінностями у рівні економічного розвитку країн розглядає торговельні війни О. Шнипка [8]. Дослідником сформульовано вимоги до державної політики, спрямованої на забезпечення конкурентоспроможності національної економіки як передумови успішної участі країн у торговельних війнах та систематизовано засоби їх ведення. До цих засобів віднесено інструменти зовнішньоторговельної політики незалежно від їх жорсткості – від компенсаційних виплат вітчизняним товаровиробникам до введення торговельних санкцій у вигляді заборони ввезення певних товарів (ембарго) [8, с. 4–5].

Т. Гордєєва відзначає невідповідне ототожнення міждержавних торговельних конфліктів різного ступеня напруги з торговельною війною [3, с. 110], тоді як торговельна війна передбачає застосування найбільш жорстких інструментів зовнішньоторговельної політики та найчастіше запроваджується в рамках більш масштабного протистояння – економічної війни.

За Оксфордським словником, *економічна війна* трактується як економічна стратегія, заснована на використанні заходів економічного характеру (наприклад, економічної блокади, торговельних обмежень тощо), спрямованих на ослаблення економіки іншої держави або блоку держав; механізм, метод або спосіб ведення економічного конфлікту проти ворога [9]. У такому визначенні відсутній наголос на жорсткості застосовуваних методів економічного впливу, як, наприклад, й у визначенні О. Шнипка, який розглядає економічну війну як сукупність економічних, правових та адміністративних дій, спрямованих проти економіки супротивника [10, с. 103–104]. Відповідний акцент наявний у визначенні О. Чугаєва, який формулює, що економічна війна – це форма прояву активного економічного суперництва з використанням жорстких економічних засобів, які зазвичай виходять за рамки стандартної практики міжнародної економічної взаємодії між країнами, та є частковим, найбільш радикальним, випадком застосування економічної сили [11, с. 148].

За сучасних умов загострення міждержавних протиріч та чергового витка поляризації світової системи економічні війни мають переважно політичне підґрунтя та застосовуються з метою примусу держави-об'єкта до повної зміни політичного курсу або коригування його певних аспектів. Якщо вимоги держави-ініціатора до держави-об'єкта мають явний та глобальний характер, економічні обмеження зазвичай набувають форми санкцій.

*Економічні санкції* – це економічні заходи заборонного характеру, які застосовуються одним учасником міжнародної торгівлі (державою або групою держав) відносно іншого учасника (об'єкта санкцій) з метою примушення останнього до зміни політичного курсу. Найбільш поширеними формами економічних санкцій є обмеження на міжнародну торгівлю (торговельні санкції) та фінансові. Під торговельними санкціями розуміють обмеження або заборону однією державою торговельних контактів з іншою державою, дії або політика якої засуджуються першою. Санкції можуть мати всеохоплюючий характер (торговельна блокада), а можуть стосуватися певних товарів (ембарго, бойкот), особливо зброї та нафти.

Економічні санкції зазвичай є елементом агресивної зовнішньополітичної стратегії та займають ключове місце в арсеналі засобів зовнішньої політики провідних держав світу. Вони спрямовані на примушення порушника міжнародного права (держави) дотримуватися закону. Дослідники цілком слушно трактують економічні санкції як інструмент досягнення політичних цілей [12], реакцію на міжнародне правопорушення [13], засіб економічного покарання за недотримання об'єктом санкцій міжнародних стандартів чи зобов'язань [14], відповідь на протиправне діяння з боку цільової держави [15]. Санкції як елемент політичного тиску з боку держави-ініціатора запроваджуються до держави-об'єкта з метою упередження військової інтервенції, припинення регіональних конфліктів, просування демократії та політичних свобод, утвердження прав людини, попередження розповсюдження ядерної зброї, звільнення заручників та захоплених територій. Попри сумнівний ефект санкцій як граничного випадку торговельних обмежень, вони залишаються невід'ємним інструментом зовнішньополітичного впливу, застосування якого характеризує найвищий рівень конфліктності міждержавних відносин.

Доцільним вбачається асоціювання торговельної війни з найвищою інтенсивністю напруги у торговельних відносинах держав, інструментарієм досягнення якої є найбільш жорсткі методи зовнішньоторговельної політики – торговельна блокада, ембарго, бойкот. Взаємне застосування державами менш жорстких заходів (підвищення/зниження експортних/імпортних мит, введення нетарифних обмежень, підвищення/зниження експортних/імпортних квот, використання демпінгових цін, оголошення продукції конкурентів шкідливою для споживачів та/або екології та ін.) відповідають, на наш погляд, більш м'якій стадії суперечливості зовнішньоторговельних відносин – торговельному конфлікту.

*Визначальною ознакою* торговельної війни як найвищої стадії загострення міждержавного торговельного конфлікту є домінування політичного підтексту з боку ініціатора. Найчастіше торговельні обмеження, запроваджені сторонами у ході війни, реалізуються у формі санкцій та контрсанкцій. Обмежувальні торговельні заходи в цьому випадку є не тільки економічним, але й політичним інструментом примусу з боку держави-ініціатора до трансформації або коригування



політичного вектору розвитку держави-об'єкта. У цьому контексті видається ґрунтовним визначення торговельної війни, надане Д. Гоулдом та Г. Водбриджем. На думку науковців, торговельна війна між країнами є динамічним процесом, спрямованим на захист власних економічних інтересів, основою якого є моделі політичних рішень країн, що знаходять своє втілення в торговельній політиці (збільшенні тарифних бар'єрів у торгівлі між країнами) та призводять до відповідних кроків іншої країни-учасниці конфлікту [6].

У цьому визначенні наголошується на пріоритеті національних політико-економічних інтересів при розв'язуванні торговельної війни, її взаємному характеру як найвищій стадії міждержавного торговельного конфлікту та динамічності як процесі запровадження симетричних торговельних обмежень (санкцій та контрсанкцій). Водночас, доцільним є ототожнення торговельної війни з використанням найбільш жорстких форм торговельних обмежень, до яких вочевидь не належить збільшення тарифних бар'єрів.

Ще однією ознакою торговельного конфлікту, що дає змогу розглядати його як торговельну війну, слід вважати значні економічні втрати, що її супроводжують – як для держав-сторін конфлікту, так й для світової економіки в цілому. В результаті ефект від запровадження торговельних обмежень на імпорт з боку держави-ініціатора може бути нівельований у результаті симетричних дій держави-об'єкта. Глобальний характер торговельної війни зумовлює її вплив на інші держави, які не є прямими учасниками конфлікту, але можуть отримати як позитивні, так і негативні наслідки для національної економіки. Типовим прикладом такого впливу може вважатися переорієнтація держави-об'єкта на ринок збуту третьої держави внаслідок обмеження доступу на ринок держави-ініціатора війни. Однак масштабний торговельний конфлікт між державами-світовими лідерами, попри більш низьку інтенсивність напруги та/або тривалість порівняно з торговельною війною, також позначається як на інших країнах, так й на світовій економіці в цілому.

Підсумовуючи встановлені ознаки торговельної війни (*рисунок*), надано її визначення як стадії суперечливих зовнішньоторговельних відносин між державами. Визначено стадії суперечливих зовнішньоторговельних відносин між державами та/або інтеграційними утвореннями (*таблиця*).

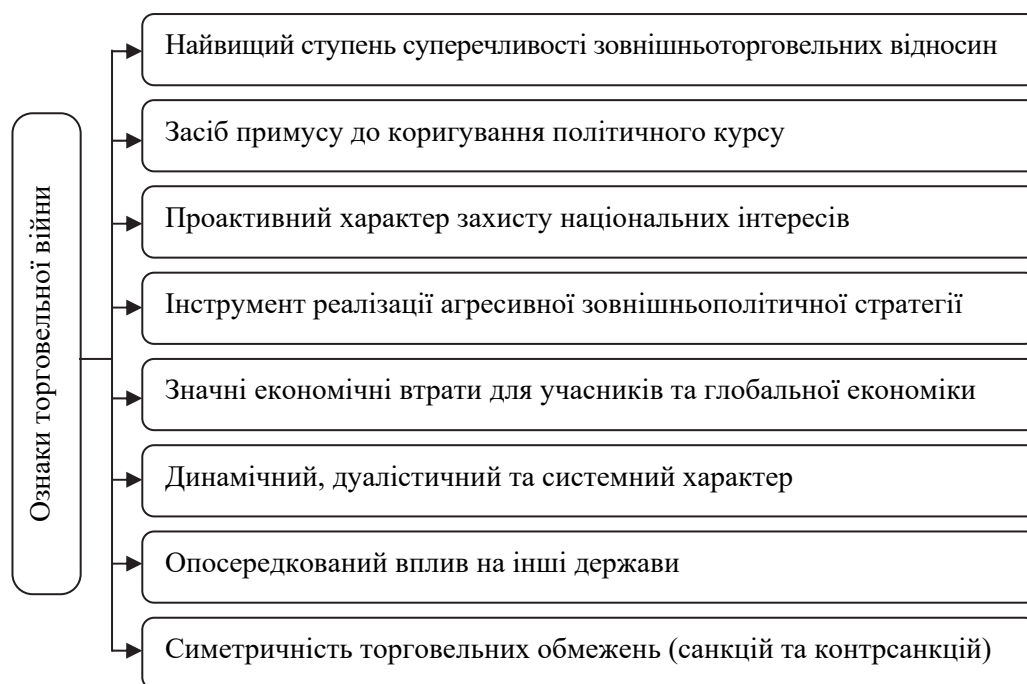
Таким чином, під *торговельною війною* пропонується розуміти системний динамічний торговельний конфлікт максимальної інтенсивності напруги, який має політичне підґрунтя, передбачає комплексне взаємне застосування обмежувальних інструментів зовнішньоторговельної політики (торговельних санкцій) обома сторонами (державами та/або інтеграційними утвореннями) з метою захисту їх національних інтересів та супроводжується значними економічними втратами як для сторін конфлікту, так й для глобальної економіки.

Таблиця

Стадії суперечливих зовнішньоторговельних відносин між державами та/або інтеграційними утвореннями

Тип суперечливих відносин між державами	Погіршення умов торгівлі	Інтенсивність міждержавної напруги	Тип відносин	Економічні втрати			Вплив на інші держави	Інструменти реалізації	Політичний підтекст	Інструменти врегулювання
				Держава-інціатор	Держава-об'єкт	Глобальна економіка				
Суперечлива ситуація у торгівлі	Відсутнє	Мінімальна	–	Відсутні			Відсутній	Тарифні та нетарифні обмеження (підвищення/зниження/експортних/імпортних мит, введення нетарифних обмежень, підвищення/зниження експортних/імпортних квот, використання демпінгових цін, отолошення продукції конкурентів шкідливою для споживачів та/або екології та ін.)		Міжурядові консультації та переговори
Торговельна суперечка	Помірне	Помірна	Суб'єкт-об'єкт	Відсутні	Присутні	Мало-ймовірні	Мало-ймовірний	Тарифні та нетарифні обмеження (підвищення/зниження експортних/імпортних мит, введення нетарифних обмежень, підвищення/зниження експортних/імпортних квот, використання демпінгових цін, отолошення продукції конкурентів шкідливою для споживачів та/або екології та ін.)	Локальний/прихований	Механізм врегулювання суперечок СОТ
Торговельний конфлікт	Значне	Висока	Суб'єкт-суб'єкт	Значні	Значні	Ймовірні	Присутній			
Торговельна війна	Максимальне	Найвища	Суб'єкт-суб'єкт	Значні	Найвищі	Присутні	Присутній	Економічні санкції (торговельна блокада/ембарго/бойкот)	Явний/глобальний	Створення робочих груп з представників уряду та бізнесу

Джерело: авторська розробка.



### Основні ознаки торговельної війни

*Джерело: авторська розробка.*

Інші конфліктні ситуації (залежно від інтенсивності міждержавної напруги та інших критеріїв) відповідатимуть попереднім послідовним стадіям суперечливості зовнішньоторговельних відносин, а саме: суперечлива ситуація в торгівлі; торговельна суперечка; торговельний конфлікт.

**Висновки.** За результатами дослідження систематизовано термінологічний апарат у сфері дослідження міждержавних торговельних конфліктів, обґрунтовано доцільність виокремлення таких стадій суперечливості зовнішньоторговельних відносин між державами, як суперечлива ситуація у торгівлі, торговельна суперечка, торговельний конфлікт, торговельна війна.

На кожній зі стадій суперечливості зовнішньоторговельних відносин існує потенціал вирішення конфлікту із застосуванням специфічного інструментарію наднаціонального характеру (механізми СОТ, міжнародний комерційний арбітраж, третейське суддівство). Ефективність залучення міжнародних інституцій до усунення протиріч у двосторонній зовнішній торгівлі безпосередньо залежить від налаштованості сторін конфлікту (держав та/або інтеграційних утворень) на його врегулювання або подальшу інтенсифікацію. Тому у контексті дослідження становить інтерес аналіз перебігу актуальних суперечливих ситуацій у зовнішньоторговельних відносинах ключових акторів світової економіки та геополітики (США, ЄС, Китай) з метою оцінювання потенційних втрат при їх ескалації та перспектив урегулювання.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кременюк В. Современный международный конфликт: проблемы управления. URL: <http://intertrends.ru/system/Doc/ArticlePdf/681/Kremenyuk-01.pdf>.
2. Панова В. Современные западные исследования международного конфликта. URL: <http://www.intertrends.ru/seven/005.htm>.
3. Гордеева Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 2 (19). С. 101-125.
4. Гордеева Т. Сучасна концепція міжнародних торговельних суперечок. *Вчені записки КНЕУ*. 2012. Вип. 14. Ч. II. С. 196-202.
5. Серпухов М. Ю. Обґрунтування інтересів учасників торговельних війн в міжнародній економіці. *Економіка розвитку*. 2013. № 3 (67). С. 106-110.
6. Статут ООН. Глава VI. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4153>.
7. Зварич Р. Индукция торговой войны. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/17197/1/173-174.pdf>.
8. Шнышко А. С. Экономические войны: истоки, формы, цели, проблемы, перспективы. Київ: Генеза, 2007. 376 с.
9. Оксфордський словник. URL: [https://en.oxforddictionaries.com/definition/economic\\_war](https://en.oxforddictionaries.com/definition/economic_war).
10. Шнишко О. С. Торговельні війни в умовах глобалізації: значення для України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 21. С. 4-5.
11. Чугаєв О. А. Сфери реалізації економічної сили. Актуальні проблеми міжнародних відносин. Збірник наук. праць. Вип. 1 26. Ч. I. Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2015. С. 145-152.
12. Pape R. Why Economic Sanctions Do Not Work. *International Security*. 1997. Vol. 22. № 2. P. 90-136.
13. Шумилов В. М. Международное публичное экономическое право. URL: <http://bibliotekar.ru/mezhdunarodnoe-pravo-4/index.htm>.
14. Economides S., Wilson P. The Economic Factor in International Relations. New York: I. B. Tauris Publishers, 2001. 227 p.
15. Латыпов К. Экономические санкции в международном праве: некоторые вопросы теории и практики применения. URL: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/30426>.

Стаття надійшла до редакції 04.02.2019.

**Kalyuzhna N. Determinants of foreign trade conflicts.**

**Background.** *The dual nature of modern foreign trade relations is determined by the priority of protecting national interests in the multipolar world geopolitical system. As a result of the dominance of foreign policy goals over foreign economic activity, the intensification of interstate trade conflicts with possible intensification of them to the stage of trade and economic wars has become a thing of the past.*

**The analysis of recent researches and publications.** *Mostly researchers identify any interstate trade conflict with trade war, which in general is defined as a process of opposing economic or political interests in order to achieve the desired results using various protectionist regulative tools. However, the differences in the process of this confrontation are evident in view of the different intensity of interstate tension. The level of the tension has different consequences for the foreign trade and foreign policy relations of the countries, and provides for regulatory measures of varying rigidity.*

*The aim of the article is to systematize the terminology in the field of study of interstate trade conflicts and to identify the stages of contradictory foreign trade relations between the states in view of its intensity.*

**Materials and methods.** *Methods of analysis and synthesis are used to systematize the stages of contradictory foreign trade relations between states in view of the intensity of tension; methods of comparison and generalization – to substantiate the key features of the trade war as a trade-off conflict of maximum intensity. The research based on scientific publications and materials of the World Trade Organization.*

**Results.** *The article systematizes the terminological apparatus in the field of study of interstate trade conflicts, which includes the concepts: controversial situation in trade, trade disputes, trade conflict, and trade war. The stages of contradictory interstate foreign trade relations between states entities are described in accordance with characteristics such as the deterioration of trade conditions, the intensity of interstate tension, the type of relations, economic losses, and the impact on other states, implementation tools, political subtext, and settlement instruments. The expediency of considering the intensity of tension as the determinant of foreign trade conflicts is substantiated. The key features of the trade war as a foreign trade conflict of maximum intensity are systematized.*

*The trade war is determined as a systemic dynamic trade-off conflict of maximum intensity of tension, which has a political background and needs the complex application of restrictive foreign trade policy instruments such as trade economic sanctions. Other contradictions in foreign trade (depending on the intensity of interstate tension and other criteria) may be attributing to the previous successive stages of the contradictory foreign trade relations, namely: the contradictory situation in trade, trade dispute, and trade conflict.*

**Conclusion.** *The efficiency of resolving foreign trade conflicts directly depends on the willingness of the parties to the conflict to resolve or further intensify it. The absence of action to resolve conflicts leads to its escalation to the stage of trade wars, which means significant economic losses both for the parties to the conflict and for the global economy as a whole.*

**Keywords:** foreign trade conflict, contradictory foreign trade relations, intensity of tension, trade and economic war, economic sanctions.

## REFERENCES

1. Kremenjuk, V. *Sovremennyj mezhdunarodnyj konflikt: problemy upravlenija* [Contemporary international conflict: management issues]. Retrieved from <http://www.intertrends.ru/one/005.htm> [in Russian].
2. Panova, V. *Sovremennye zapadnye issledovanija mezhdunarodnogo konflikta* [Contemporary western studies of international conflict]. Retrieved from <http://www.intertrends.ru/seven/005.htm> [in Russian].
3. Gordjejeva, T. (2013). Mizhnarodni torgovel'ni superechky u suchasnij reguljatyvnij paradygmi [International trade disputes in the current regulatory paradigm]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka – International economic policy*, 2 (19), 101-125 [in Ukrainian].
4. Gordjejeva, T. (2012). Suchasna koncepcija mizhnarodnyh torgovel'nyh superechok [Contemporary Concept of International Trade Disputes]. *Vcheni zapysky KNEU – Scientific notes of KNEU*. Vol. 14. P. II. (pp. 196-202) [in Ukrainian].
5. Serpuhov, M. Ju. (2013). Obg'runtuvannja interesiv uchasnykiv torgivel'nyh vijn v mizhnarodnij ekonomici [Substantiation of the interests of participants in trade wars in the international economy]. *Ekonomika rozvytku – Development Economics*, 3 (67), 106-110 [in Ukrainian].
6. Statut OON. Glava VI [UN Charter. Chapter VI]. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4153> [in Ukrainian].
7. Zvarych, R. *Indukcija torgovoi' vijnj* [Induction of a trade war]. Retrieved from <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/17197/1/173-174.pdf> [in Ukrainian].
8. Shnytko, A. S. (2007). *Jekonomicheskie vojny: istoki, formy, celi, problemy, perspektivy* [Economic wars: origins, forms, goals, problems, prospects]. Kyi'v: Geneza [in Russian].

9. Oksfords'kyj slovnyk [Oxford Dictionary]. Retrieved from [https://en.oxforddictionaries.com/definition/economic\\_war](https://en.oxforddictionaries.com/definition/economic_war) [in English].
10. Shnytko, O. S. (2011). Torgivel'ni vijny v umovah globalizacii': znachennja dlja Ukraïny [Trade wars in the conditions of globalization: importance for Ukraine]. *Investycii: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*, 21, 4-5 [in Ukrainian].
11. Chugajev, O. A. (2015). Sfery realizacii' ekonomichnoi' syly. Aktual'ni problemy mizhnarodnyh vidnosyn [Spheres of realization of economic force. Actual problems of international relations]: Collection of scientific works. (Vol. 126). P. I. Kyi'v: Kyi'vs'kyj nacional'nyj universytet imeni Tarasa Shevchenka. Instytut mizhnarodnyh vidnosyn (pp.145-152) [in Ukrainian].
12. Pape, R. (1997). Why Economic Sanctions Do Not Work. *International Security*. (Vol. 22), 2, 90-136 [in English].
13. Shumilov, V. M. *Mezhdunarodnoe publichnoe jekonomicheskoe pravo [Mezhdunarodnoe publichnoe jekonomicheskoe pravo]*. Retrieved from <http://bibliotekar.ru/mezhdunarodnoe-pravo-4/index.htm> [in Russian].
14. Economides, S., & Wilson, P. *The Economic Factor in International Relations*. New York: I. B. Tauris Publishers, 2001 [in English].
15. Latypov, K. *Jekonomicheskie sankcii v mezhdunarodnom prave: nekotorye voprosy teorii i praktiki primenenija [Economic sanctions in international law: some questions of theory and practice of application]*. Retrieved from <http://elib.bsu.by/handle/123456789/30426> [in Russian].