

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного публічного права

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Міжнародні торговельні та економічні відносини між державами в період збройних конфліктів

Студента 2 курсу, 11м групи,
спеціальності 293 Міжнародне право
спеціалізації Міжнародне право

підпис студента

Бойченко Анастасія
Андріївна

Науковий керівник
завідувач кафедри міжнародного
публічного права,
доктор юридичних наук, професор

підпис керівника

Дешко Людмила
Миколаївна

Гарант освітньої програми
завідувач кафедри міжнародного
публічного права,
доктор юридичних наук, професор

підпис гаранта

Дешко Людмила
Миколаївна

Київ 2019

Зміст

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ СКОРОЧЕНЬ	4
ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 Міжнародно-правове регулювання міждержавних відносин	7
1.1 Міжнародно-правове регулювання торговельно-економічних відносин	7
1.1.1 Міжнародні економічні відносини в системі світового господарства	7
1.1.2 Інституційні механізми регулювання торговельно-економічних відносин	14
1.2 Міжнародно-правове регулювання міждержавних конфліктів	27
1.2.1 Міжнародне право збройних конфліктів: загальний аналіз регулювання воєнних дій	27
1.2.2 Економічна війна: загальний аналіз, як одного із видів міждержавних конфліктів	32
РОЗДІЛ 2 Особливості ведення торгівлі в період збройних конфліктів	34
2.1 Загальний аналіз торгівлі та економічних відносин в період збройних конфліктів	34
2.2 Особливості ведення торгівлі в воєнний період	38
РОЗДІЛ 3 Аналіз судової практики у сфері торговельно-економічних відносин	40
3.1 Механізми вирішення торговельно-економічних суперечок	40
3.2 Вдосконалення міжнародно-правового механізму вирішення торгово-економічних суперечок у період збройних конфліктів	44
ВИСНОВКИ	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	47

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ СКОРОЧЕНЬ

ЄС – Європейський Союз

СНД – Співдружність Незалежних Держав

ООН – Організація Об'єднаних Націй

НБСЄ – Рада з безпеки і співробітництва в Європі

ОБСЄ – Організація з безпеки і співробітництва в Європі

ЄАЕС – Євразійський економічний союз

НАФТА - Північноамериканська угода про вільну торгівлю

СОТ – Світова організація торгівлі

ГАТТ – генеральна угода з тарифів та торгівлі

ГАТС – Генеральна угода з торгівлі послугами

ДСБ – Орган вирішення суперечок (від англ. dispute settlement body)

УНІДРУА – Міжнародний інститут з уніфікації приватного права (від. Фр. Institut international pour l'unification du droit privé)

ВСТУП

Дослідженню міжнародних торгово-економічних відносин, так само як і міжнародного гуманітарного права, присвячено безліч праць. Однак ці праці, є самостійними дослідженнями, в кожній із галузей міжнародного права окремо. Праць, присвячених взаємодії двох сфер, в особливості регулюванню торгово-економічних відносин в період збройних конфліктів, немає.

З огляду на вищесказане, можна визначити актуальність, об'єкт, предмет та завдання дослідження.

Актуальність: Комплексний аналіз відносин на перетині міжнародних торгово-економічних зв'язків та міжнародного права збройних конфліктів дозволить зрозуміти особливості регулювання торгово-економічних зв'язків в період військових дій. З огляду на відсутність комплексних праць та запропонованих ідей вдосконалення регулювання торгово-економічних зв'язків саме в період військових дій, автор має змогу запропонувати своє бачення вирішення цієї проблеми та надати поштовх для подальших досліджень в цій сфері.

Об'єкт дослідження: Міжнародно-правові відносини, що виникають при реалізації міждержавних торгових та економічних відносин.

Предмет дослідження: Міжнародні торгово-економічні відносини між державами в період збройних конфліктів.

Завдання:

- (1) Уточнити місце торговельно-економічних відносин в системі світового господарства
- (2) Визначити специфіку міжнародних та національних нормативно-правових актів в сфері міжнародних торгово-економічних відносин
- (3) Визначити специфіку міжнародних та національних нормативно-правових актів в сфері гуманітарного права

- (4) Виокремити економічні конфлікти з поміж інших, враховуючи особливості таких конфліктів
- (5) Уточнити методи ведення торгівлі в період збройних конфліктів
- (6) Визначити основні проблем ведення торгово-економічних відносин в період збройних конфліктів
- (7) Визначити недоліки існуючих механізмів вирішення торгово-економічних спорів
- (8) Запропонувати механізм удосконалення вирішення торгово-економічних спорів з урахуванням особливостей, що виникають в період військових конфліктів.

Методи дослідження: Для досягнення поставлених завдань під час дослідження та написання роботи було застосовані загальнонаукові та спеціальні юридичні методи досліджень. За допомогою поєднання діалектичного та системних методів досліджень було проведено аналіз поняття та змісту міжнародних економічних зв'язків та визначення їх місця в системі господарських зв'язків. За допомогою тих же методів було розглянуто і міжнародно-правове регулювання збройних конфліктів. Порівняльно-правовий метод застосовувався для чіткого розуміння особливостей різних способів врегулювання торгових та торгово-економічних конфліктів. Метод системного аналізу застосований з метою запропонувати удосконалення механізму вирішення торгових конфліктів з поправкою на перебування держав в стані збройного конфлікту.

Структура та обсяг дослідження: Структура роботи обумовлена актуальністю, предметом, об'єктом, завданням дослідження і складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи – 51 сторінка.

РОЗДІЛ 1

Міжнародно-правове регулювання міждержавних відносин

1.1. Міжнародно-правове регулювання торговельно-економічних відносин держав

1.1.1. Міжнародні економічні відносини в системі світового господарства

Особливістю функціонування світового господарства на початку XXI століття є інтенсивний розвиток міжнародної економіки. Головною ж особливістю міжнародних економічних відносин на початку III тисячоліття є те, що їх зміст, основні тенденції і суперечності, динаміка, структура і форми розвитку визначаються впливом технологічної і інформаційної революції, а також процесами глобалізації.

Оскільки міжнародні економічні відносини розглядають як елемент структури світового господарства, то вони розвиваються разом з його формуванням. Так, у своєму розвитку світове господарство, а отже і міжнародні економічні відносини, пройшло довгий шлях. З якого можна виділити чотири основних етапи цього розвитку [2]:

1. Великі географічні відкриття XV-XVI століть.
2. Промислова революція - кінець XIX - початок XX ст.
3. Початок XX ст. - 90-ті роки XX ст.
4. 90-ті роки XX ст. - теперішній час.

Отже, в науці міжнародного економічного права прийнято виділяти чотири основні етапи розвитку міжнародних економічних відносин, кожен з яких пов'язаний із "революційною" подією в історії.

Під час кожного із етап відбувалося становлення та/або наповнення передумов, які визначають розвиток міжнародних економічних відносин. Тому, вважаємо за необхідне при розгляді міжнародних економічних відносини як окремого елементу світового господарства визначити передумови їх розвитку. Відповідно до праць та досліджень авторитетних авторів, такими передумовами є:

1. Інтернаціоналізація господарського життя;
2. Міжнародний поділ праці; та
3. Міжнародна економічна інтеграція.

Тобто автори виділяють три передумови, які визначають розвиток міжнародних економічних відносин і відповідно їх місце в системі світового господарства.

Пропонуємо більш детальніше згадати поняття та зміст вищезазначених передумов задля коректного визначення місця міжнародних економічних відносин в системі світового господарства.

Відповідно до Економічного словника-довідника [15] інтернаціоналізація господарського життя це "об'єктивний економічний процес виникнення і розвитку зв'язків між національними господарствами різних країн, що охоплює всі сфери суспільного відтворення і конкретизується у процесі інтернаціоналізації продуктивних сил і виробничих відносин (відносин економічної власності)".

Інтернаціоналізація відбувається в певних сферах економічних відносин, а саме [11; 13]:

1. продуктивні сили - це створення міжнародних господарських об'єктів в країнах світової спільноти;
2. виробничі стосунки - відбуваються при здійсненні спільного підприємництва;
3. спільне виробництво - проявляється в створенні спільних підприємств;
4. обмін - зовнішня торгівля, світова торгівля;
5. транспорт - проявляється в створенні міжнародних транспортних систем: трубопровідних, морських, повітряних та інших;
6. паливно-енергетичний комплекс - взаємне постачання енергоносіїв країнами світової спільноти;
7. галуззі народного господарства - розвиток господарських зв'язків між суміжними галузями економіки країн-партнерів;
8. розподіл - спільне вирішення питань розподілу виробничих, науково-технічних, трудових і фінансових ресурсів;

9. споживання - об'єднання зусиль країн партнерів в області раціонального споживання продукції, яку вони виробляють, в масштабі світового господарства;
10. інформаційні системи - об'єднання матеріальних ресурсів, фінансових коштів з метою використання інформації в рамках світового господарства; та
11. управління - об'єднання зусиль суб'єктів світового господарства з метою широкого використання досвіду управління економічними процесами на національному і інтернаціональному рівнях [9].

Отже, як прийнято вважати, інтернаціоналізація господарського життя передбачає переплетіння національних господарств та економічних зв'язків між собою в усіх сферах міжнародної економіки.

Відповідно до Економічного словника-довідника [15] міжнародний поділ праці це "вищий ступінь суспільного поділу праці, що базується на спеціалізації країн у виробництві окремих видів товарів та послуг, якими вони обмінюються".

Виходячи з вищенаведеного визначення, можна зробити висновок, що існують різні види та форми міжнародного поділу праці. Так, видами міжнародного поділу праці є:

1. загальний - це поділ праці між країнами за найбільшими галузями суспільного виробництва (промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, зв'язок);
2. частковий - поділ праці між країнами усередині однієї сфери суспільного виробництва або галузі економіки (добувна, металургійна, енергетична промисловість); та
3. одиничний - поділ праці між суб'єктами світового господарства в рамках однієї відособленої господарської одиниці [2].

Тобто, існує три види міжнародного поділу праці, які базуються на різних рівнях економічної діяльності.

Розглядаючи форми міжнародного поділу праці, можна виокремити дві такі форми: міжнародна спеціалізація виробництва та міжнародна кооперація. При

цьому, міжнародна спеціалізація виробництва є основною формою міжнародного поділу праці, яка має свої види та форми.

Вважаємо за доцільне нагадати види та форми спеціалізації. Отож, існують наступні види міжнародної спеціалізації виробництва:

1. міжгалузєва - спеціалізація країн на окремих галузях виробництва; та
2. галузєва - спеціалізація країн усередині окремої галузі виробництва.

Відповідно до усталеної практики, формами міжнародної спеціалізації виробництва є:

1. предметна - спеціалізація країни на випуску окремих виробів;
2. агрегатна - спеціалізація країни на випуску вузлів для машин і устаткування;
3. подетальна - спеціалізація країни на випуску окремих деталей; та
4. технологічна - спеціалізація країни на окремих операціях технологічного процесу.

Отже, види та форми міжнародної спеціалізації базуються на рівнях економічної діяльності, власне як і міжнародний поділ праці.

Говорячи про міжнародну кооперацію, то можна її визначити як об'єднання господарських зусиль країн партнерів з метою випуску кінцевої готової продукції на одному з головних підприємств. В свою чергу, міжнародна кооперація, так само як і спеціалізація виробництва, має свої форми. Такими основними формами міжнародної кооперації є:

1. міжнародна кооперація праці - об'єднання трудових ресурсів;
2. міжнародна кооперація виробництва - налагодження прямих виробничих зв'язків, спільне виробництво; та
3. міжнародна кооперація фінансових ресурсів - об'єднання фінансових ресурсів.

Отже, міжнародна кооперація спрямована на забезпечення існування міжнародної спеціалізації та обміну результатами економічної діяльності внаслідок такої кооперації.

Відповідно до Авладєєва А. А. [1] міжнародна економічна інтеграція це "процес міжнародного зближення, переплетення і адаптації національних економік в один, загальний ринок". Міжнародна економічна інтеграція проявляється в розвитку всебічних господарських зв'язків між галузями світового господарства та є сучасним етапом розвитку таких господарських зв'язків між країнами світової спільноти. Окрім того, міжнародна економічна інтеграція, визначає сучасні перспективні напрями міжнародних економічних відносин у всіх сферах виробництва [2].

На основі визначених передумов розвитку міжнародних економічних відносин, можна зробити висновок, що хоча вони і є частиною світового господарства, водночас мають власну логіку розвитку і власні підсистеми. Тому, виокремлюючи міжнародні економічні відносини із системи світового господарства, слід визначити: системні ознаки, матеріальний зміст, структуру та суб'єкти міжнародних економічних відносин.

Вважаємо за доцільне розглядати міжнародні економічні відносини, виключно з позиції сучасних реалій та тих зрушень, які відбувались у розвитку світового співтовариства. Таким чином, міжнародним економічним відносинам властиві наступні дві ознаки:

1. поява різновиду ринкового типу економічних відносин, що отримав назву "соціально-орієнтована ринкова система"; та
2. процес формування єдиного наднаціонального торговельного, виробничо-інвестиційного, валютно-кредитного та фінансового простору.

Саме ці ознаки визначають специфіку змісту і структури міжнародних економічних відносин [17].

Орієнтуючись на вищезазначені ознаки, матеріальний зміст міжнародних економічних відносин, як підсистеми світового господарства, можна визначити як сукупність відносин, що складаються в результаті міжнародного руху товарів та чинників їх виробництва; та сукупність відносин у міжнародній валютно-фінансовій сфері.

Визначаючи структуру міжнародних економічних відносин орієнтуємося на раніше викладені ознаки та матеріальний зміст. З огляду на це, до структури міжнародних економічних відносин входять:

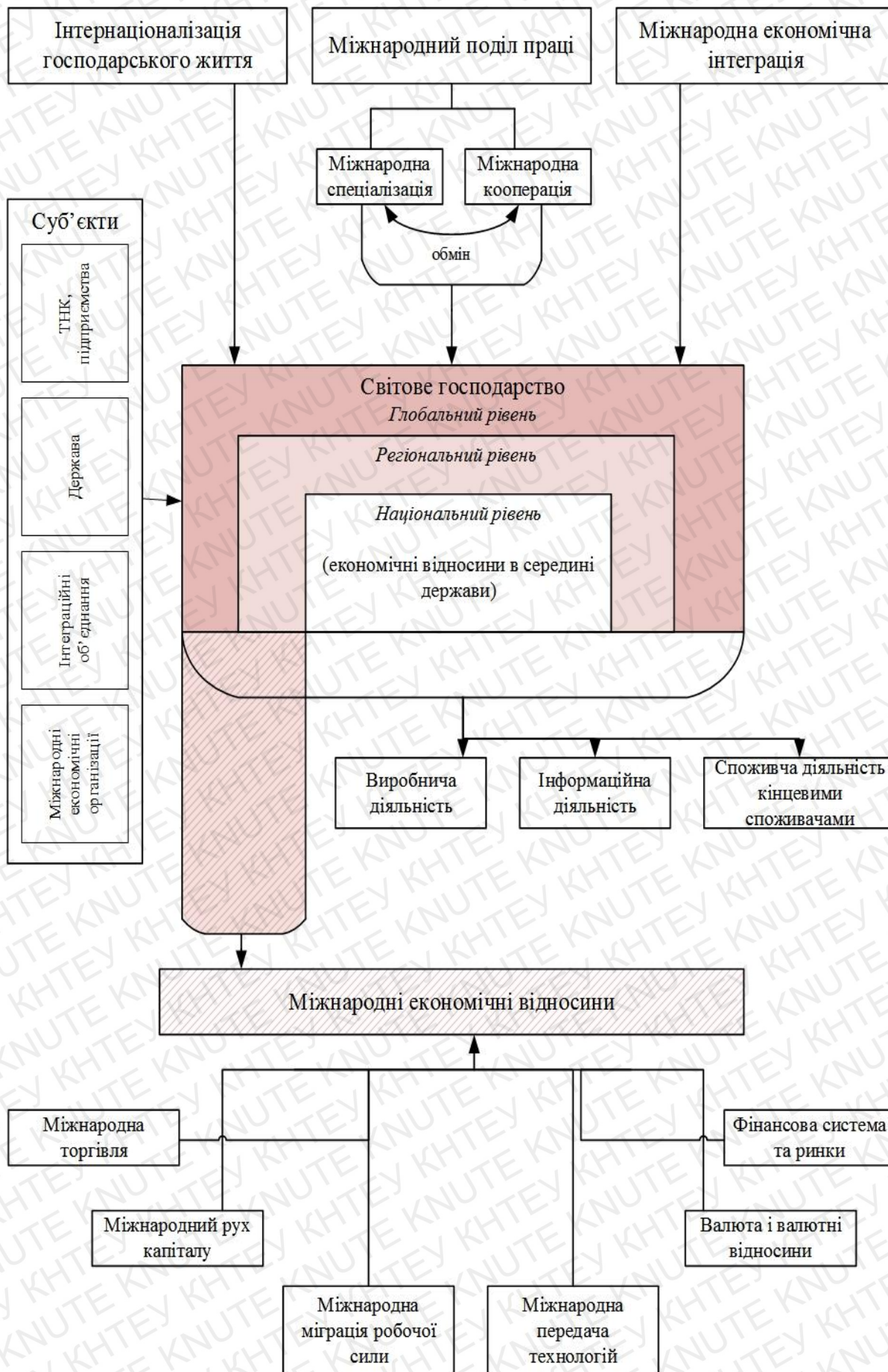
1. міжнародна торгівля товарами і послугами;
2. міжнародний рух капіталу;
3. міжнародна міграція робочої сили;
4. міжнародна передача технологій;
5. валюта і валютні відносини; та
6. світова фінансова система та міжнародні фінансові ринки [22].

Останній елемент, який необхідно визначити це суб'єкти міжнародних економічних відносин. До суб'єктів - належать міжнародні організації та інтеграційні об'єднання, діяльність яких в сфері торгівлі, виробничо-інвестиційній та валютно-фінансовій діяльності виходить за національні кордони, різноманітні підприємства та фірми, держава, як суб'єкт господарювання, транснаціональні корпорації і транснаціональні банки. Як відомо, регулювання відносин, які виникають між цими суб'єктами, здійснюється на різних рівнях різними інститутами:

1. на внутрішньо-національному - державою;
2. на регіональному - органами регіонального співробітництва; та
3. на глобальному – всесвітніми економічними організаціями [17].

Під час дослідження та уточнення місця міжнародних економічних відносин в системі світового господарства не знайдено схем які б повноцінно відображали вищенаведене. Тому, беручи до уваги цей факт, автор пропонує наступну схему визначення місця міжнародних економічних відносин в світовому господарстві (Див. рис.1.1).

Рис. 1.1

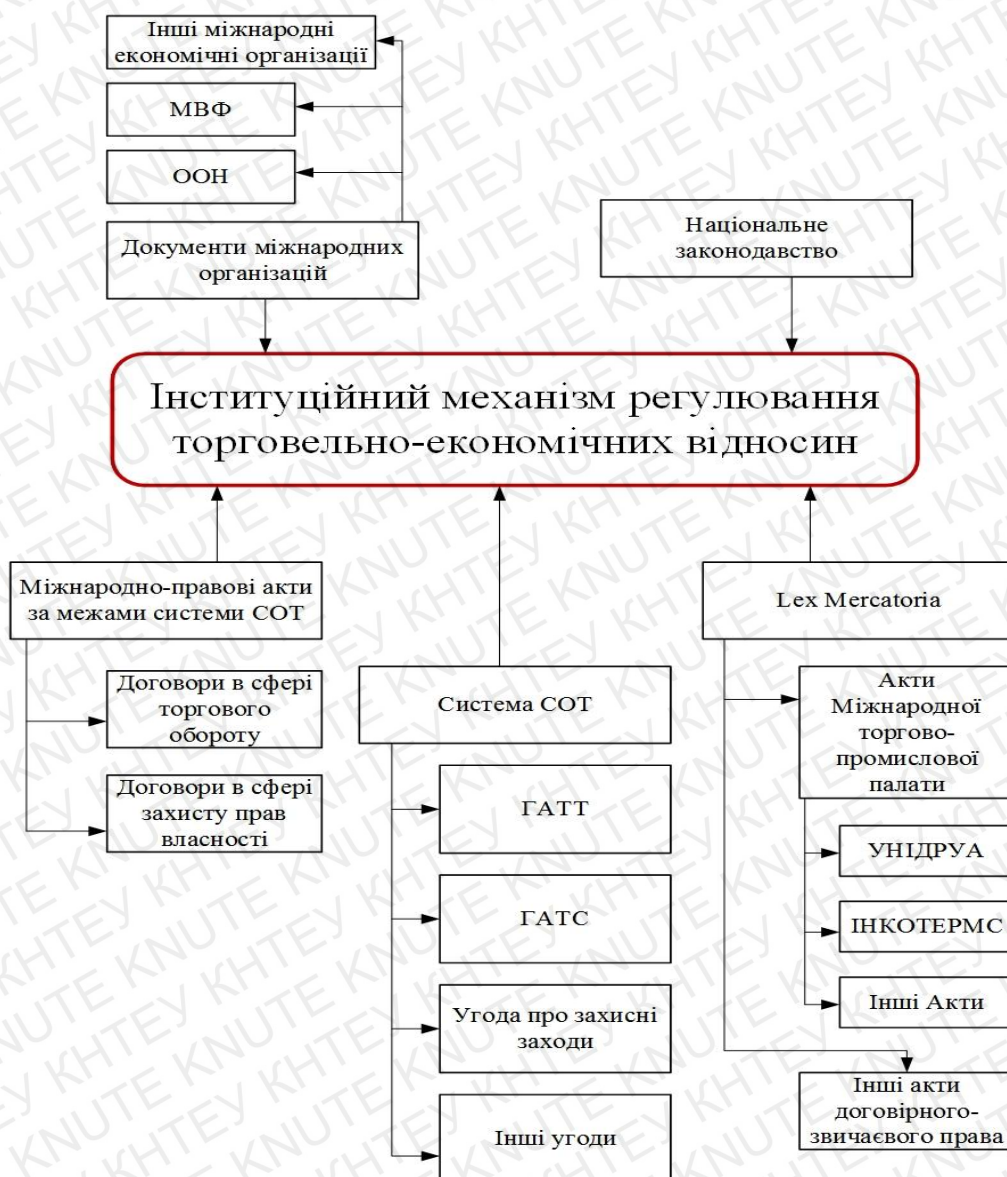


1.1.2. Інституційні механізми регулювання торговельно-економічних відносин

Врегулювання торговельно-економічних відносин відбувається на трьох рівнях: глобальному, регіональному та національному, - через створення норм та правил, з метою реалізації економічних інтересів суспільства та забезпечення збалансованого функціонування та розвитку ринкового середовища.

В ході дослідження, автором була розроблена схема, що відображає інституційне регулювання торговельно-економічних відносин та на основі якої проводиться аналіз такого регулювання. (Див. рис. 1.2)

рис.1.2



Центральне місце в системі інституційного регулювання, займає Світова організація торгівлі (надалі - СОТ), як головний регулятор міжнародної торгівлі. Головною метою СОТ є лібералізація міжнародної торгівлі, усунення дискримінаційних перешкод на шляху потоків товарів та послуг, вільний доступ до національних ринків і джерел сировини [17]. Для досягнення цієї мети в рамках СОТ прийнятий так званий "пакет" угод, який включає в себе наступні багатосторонні договори:

1. Генеральна угода з тарифів та торгівлі – ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade);
2. Генеральна угода про торгівлю послугами – ГАТС (General Agreement on Trade in Services);
3. Угода про технічні бар'єри у торгівлі (Agreement on Technical Barriers to Trade);
4. Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів (Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures);
5. Угода про процедури ліцензування імпорту (Agreement on Import Licensing Procedures);
6. Угода про правила визначення походження (Agreement on Rules of Origin);
7. Угода про захисні заходи (Agreement on Safeguards) та інші [28].

З поміж названих міжнародних угод, можна виділити дві основні угоди – ГАТТ та ГАТС. Вважаємо за доцільне розглянути їх більш детально.

Отож, Генеральна угода з тарифів та торгівлі встановила чотири основних правила торгівлі:

1. Захист національної промисловості здійснюється тільки за допомогою тарифів [33].

Попри те, що ГАТТ спрямована на поступову лібералізацію торгівлі, в угоді зазначається, що країни можуть бути змушені захищати національне виробництво від іноземної конкуренції. Однак Генеральна угода з тарифів та торгівлі вимагає, щоб захист здійснювався за допомогою тарифів, забороняючи застосування

кількісних обмежень (імпортних квот, ліцензій) [17]. У той же час, держави, за певних обставин, можуть застосовувати обмеження як інструмент регулювання експорту та імпорту. Таке застосування кількісних обмежень повинно носити недискримінаційний характер [17; 30]:

1. Обмеження не можуть застосовуватися відносно однієї країни, якщо їхня дія не поширюється на решту країн, які експортують чи імпортують аналогічний товар;
2. Не повинно вимагатися, щоб квоти, ліцензії на імпорт використовувалися для імпорту відповідного товару з певної країни;
3. Країна, яка вводить таке обмеження, має прагнути зберегти ті пропорції в торгівлі з іншими країнами, які б могли існувати при відсутності таких обмежень [33].

Коли країна має підстави для запровадження квот, то необхідно виконувати такі вимоги:

1. Квоти, які виражають загальний обсяг дозволеного імпорту, повинні бути фіксованими;
2. Розподіл квот здійснюється:
 - 2.1. на основі відповідних угод щодо розподілу часток квоти з усіма зацікавленими сторонами;
 - 2.2. в односторонньому порядку, на основі пропорцій, що склалися при імпорті відповідного товару з країн, що зацікавлені в його постачанні протягом попереднього репрезентативного періоду із урахуванням особливих чинників, які можуть вплинути на торгівлю цим товаром;
3. Країна забезпечує інформування зацікавлених сторін:
 - 3.1. про загальну вартість чи кількість товару, яку дозволяються імпортувати протягом певного періоду;
 - 3.2. про будь-яку зміну такої кількості чи вартості; та
 - 3.3. про частки квоти, яка розподіляється між країнами-постачальниками, у кількісному чи вартісному виразі [33; 29].

Тобто, торгівля повинна відбуватися якомога простіше між учасниками міжнародних економічних відносин, а в разі необхідності захисту чи надання допомоги національним галузям та виробникам в процесі торгівлі, то такий захист здійснюється виключно тарифними методами на основі принципу недискримінації. Квоти, як метод захисту національного виробника в торгівлі, повинен бути обґрунтованим у своєму використанні та відповідати вимогам зазначеним у ГАТТ.

2. Тарифні ставки повинні бути зниженні та зв'язані, щоб уникнути подальшого підвищення [33].

Необхідно, аби держави знизили використання тарифів та інших заходів, що застосовуються з метою захисту внутрішнього ринку, а там де це можливо – скасовані шляхом проведення багатосторонніх торгових переговорів. У результаті торгових переговорів країни-члени СОТ домовляються про відкриття свої внутрішніх ринків для іноземних товарів і "зв'язують" себе відповідними зобов'язаннями. Знижені в такий спосіб тарифи не підлягають підвищенню, про що вказується в національному Розкладі поступок країни. Розклад поступок є невід'ємною частиною правової системи ГАТТ [29].

Кожна країна-член СОТ має свій Розклад поступок, і зобов'язана не накладати тарифи по ставках, що перевищують ставки, зазначені в їхніх Розкладах. Окрім того, кожна країна-член СОТ повинна протягом певного терміну (для більшості країн він становить 5 років) [13] поступово знизити ставку мита до мінімального узгодженого рівня. Держава також не повинна застосовувати заходи, які б призвели до зменшення розміру тарифної знижки. Тарифні ставки, зазначені в Розкладі поступок, називаються зв'язаними тарифними ставками [17].

Отже, задля лібералізації торгівлі в рамках системи СОТ проводяться раунди консультацій, результатом яких є розклади поступок. Для кожної країни такий розклад є персоналізованим з урахуванням її можливостей та потреб. При цьому усі зобов'язання та тарифи в такому розкладі є "зв'язаними", тобто фіксованими, і не підлягають змінам без додаткових раундів консультацій.

3. Торгівля повинна відбуватися на підставі положень режиму найбільшого сприяння [33]

Зміст положень режиму найбільшого сприяння зводиться до ідеї, що торгівля повинна бути недискримінаційною. Якщо країна-член СОТ надає іншій країні який-небудь тариф чи інші переваги щодо будь-якого товару, то вона повинна відразу і безумовно надати такий же режим аналогічним товарам інших країн [33].

Зобов'язання про надання режиму найбільшого сприяння не обмежуються лише тарифами. Положення режиму стосуються також:

1. будь-яких зборів, зв'язаних з імпортом чи експортом;
2. методики застосування тарифів, зборів;
3. правил проведення експортних чи імпортних операцій;
4. внутрішніх податків і зборів на імпортовані товари, а також законів, постанов і вимог, що впливають на їхній продаж; та
5. застосування кількісних обмежень, де такі обмеження дозволяються [17].

Отже, зобов'язання, які беруть на себе країни щодо забезпечення режиму найбільшого сприяння, поширюються на всі країни-члени СОТ і застосовуються відносно інструментів як тарифного, так і нетарифного регулювання міжнародної торгівлі.

Проте, існують певні виключення з режиму найбільшого сприяння. Так, одним з виключень є торгівля між учасниками на основі регіональних торгових угод, у відношенні яких застосовується преференційний чи безмитний режим, а іншим виключенням – Генеральна система преференцій, що затверджується кожною країною в рамках національного законодавства (США) чи в рамках об'єднання (ЄС, СНД). Країни в рамках регіональних угод можуть зменшувати тарифи й інші торгові бар'єри на преференційній основі [17; 33]. Щоб захистити торгові інтереси країн, що не є учасниками регіональних угод, ГАТТ накладає строгі обмеження на укладення таких угод, зокрема:

1. країни-члени регіональних угод повинні скасувати тарифи й інші торгові бар'єри, що впливають на значну частину всієї торгівлі між ними; та
2. укладена угода не повинна привести до введення нових торгових бар'єрів у торгівлі з іншими країнами.

Домовленості можуть мати форму митних союзів або зон вільної торгівлі [29].

В обох випадках торгівля між країнами-членами відбувається на основі звільнення від сплати мита, у той час як торгівля з іншими країнами ґрунтується на правилах режиму найбільшого сприяння. На сьогоднішній день існує більше 100 регіональних преференційних домовленостей [30].

Тобто, система угод СОТ регулює навіть виключення "із самої себе" і розповсюджується на торговельні угоди поза своєю системою, що носять регіональний характер.

Отже, за загальним правилом торгівля відбувається на основі режиму найбільшого сприяння, а наявні виключення з такого правила підпадають під регулювання ГАТТ.

4. Торгівля повинна відбуватися на основі положень національного режиму [33].

Положення національного режиму доповнює положення режиму найбільшого сприяння і означає, що імпортований товар, що перетинає кордон після оплати мита й інших зборів, повинен одержувати режим не менш сприятливий, ніж режим, який одержують аналогічні товари, виготовлені вітчизняними товаровиробниками [29].

Тобто, загальне правило режиму найбільшого сприяння доповнюється положеннями національного режиму, який обов'язковий до виконання усіма країнами-членами СОТ.

Отже, Генеральна угода з тарифів та торгівлі встановлює чотири основних правила торгівлі, які направлені на її лібералізацію, спрощення та уніфікацію при її здійсненні.

Генеральна угода про торгівлю послугами здійснює міжнародне регулювання торгівлі послугами, за винятком послуг, що надаються органами державної влади, та багатьох авіатранспортних послуг.

ГАТС містить загальні концепції, принципи і правила з торгівлі послугами, а також конкретні зобов'язання щодо лібералізації торгівлі в секторах і підсекторах послуг. Серед усіх зобов'язань, можна виділити п'ять основних загальних зобов'язань встановлених угодою:

1. Забезпечення дії режиму найбільшого сприяння [34]

Режим найбільшого сприяння означає, що відносно "будь-якого заходу, який охоплюється цією Угодою, кожний Член повинен надати негайно і безумовно для послуг і постачальників послуг будь-якого іншого Члена режим, не менш сприятливий, аніж той, який він надає для таких же послуг або постачальників послуг будь-якої іншої країни" [34]. Однак країна може вживати заходи, що протирічать з режимом найбільшого сприяння, за умови, що такий захід відноситься до винятків з режиму. По аналогії з ГАТТ, до винятків з режиму найбільшого сприяння, відносять збереження преференційного режиму в торгівлі послугами в рамках регіональних угод. Деякі держави з ліберальними режимами імпорту зробили винятки з режиму найбільшого сприяння в секторах фінансових послуг та морських перевезень, з метою збереження важеля для переговорів про лібералізацію торгівлі з країнами, які мають більш жорсткіші режими в цих сферах [17]. Проте, головною умовою усіх винятків є той факт, що вони не повинні призводити до підвищення бар'єрів у торгівлі послугами для інших (третіх) країн.

Отже, за аналогією із ГАТТ, ГАТС також спрямована на лібералізацію торгівлі, але у сфері послуг та використовує режим найбільшого сприяння як основне правило торгівлі.

2. Забезпечення прозорості правил з торгівлі послугами [34].

Це зобов'язання передбачає, що кожна країна-член СОТ повинна створити не менше одного інформаційного пункту, в якому інші країни зможуть одержати інформацію про чинне законодавство і норми щодо торгівлі послугами в будь-

яких секторах. Також, розвинуті країни для допомоги постачальникам послуг із країн, що розвиваються, повинні створювати контактні пункти, які зобов'язані надавати інформацію про технологію послуг, про комерційні і технічні аспекти надання послуг, про реєстрацію, визнання й отримання професійних кваліфікацій. Кожна країна-член СОТ повинна також публікувати інформацію про всі заходи, що стосуються торгівлі послугами, та інформувати Раду торгівлі послугами про прийняття нових або внесення будь-яких змін до чинних законів, нормативних актів, які суттєво впливають на ринок послуг [17].

Тобто, лібералізація торгівлі передбачає прозорість здійснення такої торгівлі, а отже і здійснення належного інформування про усі зміни та наявні внутрішньо-національні правила, що стосуються тої чи іншої сфери послуг.

3. Взаємне визнання кваліфікації, необхідної для надання послуг [34].

Фізичні та юридичні особи, що надають послуги, повинні одержати сертифікати або ліцензії чи будь-які інші документи, що надають право займатися цією діяльністю. Тому країни-члени СОТ повинні укласти двосторонні та багатосторонні угоди для взаємного визнання кваліфікації, аби одержати дозвіл на те, щоб займатись цією діяльністю [17].

Тобто, в рамках системи СОТ передбачений механізм взаємного визнання сертифікатів, ліцензій та інших документів необхідних для надання послуг, аби спростити сам процес надання таких послуг.

4. Правила щодо монополій, ексклюзивних постачальників послуг і іншої ділової практики, що обмежує конкуренцію [34].

Постачальники послуг часто є монополістами на місцевих ринках. Також існує практика, коли уряди надають ексклюзивні права на торгівлю послугами обмеженій кількості постачальників, що забороняється правилами Генеральної угоди про торгівлю послугами. У разі виникнення такої проблеми, то постачальники послуг мають право обмежити торгівлю.

Отже, СОТ підтримує правила чесної та здорової конкуренції шляхом заборони зловживанням монопольним становищем та обмеження кількості постачальників послуг.

5. Заходи, спрямовані на лібералізацію торгівлі, зокрема, на забезпечення більшої участі країн, що розвиваються [34].

Розвинуті країни повинні виявляти певну лояльність та гнучкість до країн, які розвиваються, що дозволило б останнім, беручи на себе зобов'язання:

1. відкривати меншу кількість секторів послуг;
2. лібералізувати меншу кількість типів операцій щодо надання послуг; та
3. поступово розширювати доступ на ринок згідно зі ступенем їх розвитку і створювати умови, спрямовані на посилення можливостей своїх вітчизняних постачальників послуг, їх потенціалу завдяки доступу до сучасних технологій, до інформаційних каналів і мереж [17].

Тобто за рахунок послаблення умов для країн що розвиваються, торгівля послугами зростає, і такі країни збільшують темпи розвитку, що в свою чергу призводить до посилення темпів спрощення торгівлі.

Окрім загальних зобов'язань, кожна держава-член СОТ повинна узяти на себе конкретні зобов'язання за ГАТС. Конкретними зобов'язаннями є такі зобов'язання, що беруть на себе окремі країни щодо тих чи інших секторів послуг. У кожному з обраних секторів послуг, країна повинна брати зобов'язання щодо доступу на ринок, національного режиму та інші зобов'язання та занести їх в національний Розклад поступок.

Тобто, за аналогією із ГАТТ для ГАТС також існує розклад поступок який обов'язковий до виконання.

Отже, регулювання в системі СОТ в цілому направлене на полегшення торгівлі, її лібералізації при цьому вона повинна відбуватися на засадах чесної конкуренції та прозорості.

За межами системи СОТ існують й інші міжнародні нормативно-правові акти, які складають окремий, позасистемний пласт регулювання торговельно-економічних відносин, до яких відносяться як багатосторонній договори та конвенції, так і акти міжнародних організацій, акти м'якого права чи акт національного законодавства. Умовно такі акти можна поділити на такі, що

присвячені міжнародно-правовому забезпеченню транскордонних інтересів в сфері торгового обороту та в сфері захисту прав власності.

До групи договорів в сфері торгового обороту, перш за все відносяться так звані "конвенції міжнародного приватного права", які зазвичай мають на меті уніфікацію для держав-учасників їх національного приватноправового регулювання і які входять до складу міжнародного торгового права. До прикладу, таким міжнародними нормативно-правовими актами є:

1. Віденська конвенція ООН 1980 року "Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів";
2. Гаазька конвенція 1986 року "Про право, що застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів";
3. Оттавські конвенції 1988 року "Про міжнародний фінансовий лізинг" та "Про міжнародний фінансовий факторинг";
4. Конвенція ООН 1974 року про морське перевезення вантажів (так звані "Гамбурзькі правила");
5. Віденська конвенція 1991 року "Про відповідальність операторів транспортних терміналів у міжнародній торгівлі" тощо.

До групи договорів в сфері захисту прав власності можуть бути віднесені:

1. Паризька конвенція 1883 року "Про охорону промислової власності";
 2. Бернська конвенція 1886 року "Про охорону літературних і художніх творів";
 3. Мадридська конвенція 1891 року "Про охорону товарних знаків";
 4. Вашингтонський договір 1970 року "Про патентну кооперацію" тощо.
- На регіональному рівні введено єдиний патент в Євросоюзі (1975 рік) та єдиний Євразійський патент в ряді країн СНД (1993 рік) [8].

Отже, поза системою СОТ держави також беруть на себе ряд зобов'язань, як закріплюють у багатосторонніх договорах та конвенціях, які направлені на регулювання, як сфери торгового обороту, так і на захист права власності в економічній площині.

Згадані багатосторонні договори та конвенції доповнюються актами міжнародних організацій, в тому числі і правотворчими рішеннями (резолуціями) міжнародних організацій. Для міжнародного економічного права, а відповідно і в регулюванні торгово-економічних відносин, особливу роль відіграють такі, резолюції Генеральної Асамблеї ООН, як, до прикладу:

1. Хартія економічних прав і обов'язків держав 1974 року;
2. Декларація про принципи міжнародного права, що стосуються дружніх відносин і співробітництва між державами відповідно до Статуту ООН 1970 року;
3. Комплекс узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів і правил для контролю за обмежувальною діловою практикою 1980 року і інші [4].

Ще більшого значення для регулювання торгово-економічних відносин мають акти Міжнародних економічних організацій, як, до прикладу Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародного торгового центру тощо.

Цікавими акти міжнародних організацій є завдяки тому, що містять в собі декілька видів норм, зокрема:

1. діючі договірні і звичаєво-правові норми, принципи міжнародного права та/або галузеві норми та принципи міжнародного економічного права;
2. нові принципи і норми, які в результаті згоди держав (*opinio juris*), без тривалої практики і прецедентів, стали чи стають звичаєвими нормами;
3. політичні (рекомендаційні) норми, що мають високу обов'язкову силу морально-політичного характеру (такі норми часто стають етапом на шляху формування договірних або звичаєво-правових норм та знаходять закріплення у внутрішньодержавному праві). Такого роду норми отримали назву "м'якого права"[28].

Таким чином, система із міжнародних договорів та конвенцій в сфері регулювання торгово-економічних відносин доповнюється і актами міжнародних

організацій, як універсального характеру, так і виключно економічного. Окрім того, певні норми резолюцій та актів міжнародних організацій належать до "м'якого права" і в такий спосіб є об'єднуючою ланкою.

Отож, не менш важливими, не дивлячись на свій приватно-правовий характер, в регулюванні торгово-економічних відносин, є акти уніфікованого договірно-звичаєвого права, які виокремлені в окремий блок регулювання під назвою *Lex Mercatoria* і є актами "м'якого права". До нього входять наступні нормативно-правові акти:

1. Принципи УНІДРУА;
2. Принципи європейського договірного права;
3. Звід принципів, правил і вимог *lex mercatoria* Централ (CENTRAL List of *lex mercatoria* Principles, Rules and Standards);
4. Принципи, дефініції і модельні правила європейського приватного права (DCFR);
5. Правила ІНКОТЕРМС; та
6. Інші акти Міжнародної торгово-промислової палати.

Важливість таких актів для торгово-економічних відносин полягає в особливості їх застосування. Такими особливостями можна визначити наступне:

1. У разі обрання сторонами цих норм як застосовних, вони безпосередньо врегульовують правовідносини між сторонами як самостійна правозастосовна система, так і у вигляді доповнення національної та міжнародної системи регулювання торгово-економічних відносин;
2. Акти "м'якого права" можуть застосовуватися комплексно різні джерела "м'якого права" як окремо. Наприклад, Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА у комплексі із Правилами Інкотермс;
3. Нормативно-правові акти системи *Lex Mercatoria* можуть застосовуватися для тлумачення або заповнення пробілів у актах національного права держави та в міжнародних договорах;

4. Виступають підґрунтям для розробки юридично обов'язкових актів (законів, міжнародних договорів);
5. Норми "м'якого права" можуть застосовуватися безпосередньо навіть у випадку не обрання сторонами їх, як застосовного права [10].

Тобто, норми Lex Mercatoria регулюють торгово-економічні відносини приватно-правового характеру, однак є невід'ємною частиною позасистемного комплексу регулювання торгово-економічних відносин з огляду на комплексність (приватних і публічних) відносин в сфері торгово-економічних відносин.

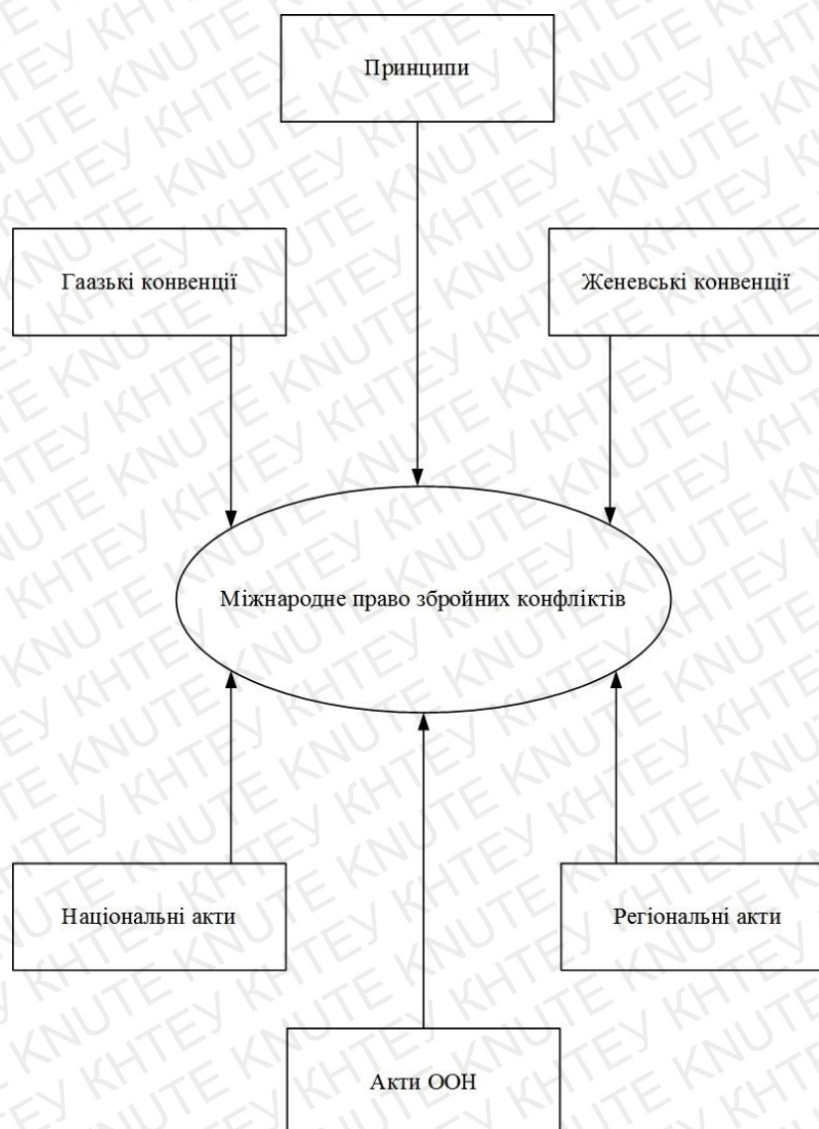
Коротко розглянута нормативна база є лише невеликою, однак основною, частиною системи правового регулювання торгово-економічних відносин, яка доповнюється національним законодавством, рішеннями міжнародних судів й арбітражів, рішеннями національних судів, правовою доктриною та односторонніми актами і діями держави, які в свою чергу допомагають розкрити зміст норми та впливають на процес їх формування.

Отож, регулювання торгово-економічних відносин відбувається як в системі СОТ, так і поза її межами. Нормативно-правові акти складають комплексне регулювання за рахунок поєднання публічних та приватно-правових відносин та складають цілісну систему, схема якої була розроблена автором та представлена вище по тексту.

1.2 Міжнародно-правове регулювання міждержавних конфліктів

1.2.1 Міжнародне право збройних конфліктів: загальний аналіз регулювання воєнних дій

Джерелами права збройних конфліктів є сукупність міжнародно-правових принципів і норм, що регулюють відносини держав та інших суб'єктів міжнародного права в період ведення військових дій, що забороняють чи обмежують засоби ведення війни, які передбачають гуманізацію її методів з метою захисту жертв збройних конфліктів [26]. Умовно їх можна об'єднати в наступну схему (рис. 1.3):



Одними із перших та найважливіших кроків в регулюванні міжнародних збройних конфліктів стало прийняття Петербурзької декларації про скасування застосування вибухових та запалювальних куль 1868 року та подальша кодифікація права в ході двох Гаазьких конференцій 1899 і 1907 років. Ці норми в міжнародному гуманітарному праві отримали назву “право Гааги” [24]. На нашу думку, їх можна виокремити в окрему "підсистему" регулювання ведення війни. Оскільки конвенції прийняті в ході Гаазьких конференцій регулюють правовідносини одного роду, а саме правила, засоби та способи ведення війни.

У 1949 році в Женеві було прийнято чотири конвенції про захист жертв війни. Норми цих конвенцій, а також двох додаткових протоколів до них, що були укладені в 1977 році, у міжнародному гуманітарному праві отримали назву “право

Женеви”[24]. В свою чергу, зазначені нормативно-правові акти також можна об'єднати в "підсистему" за критерієм регулювання однорідних відносин – захист жертв війни.

В свою чергу, Гаазька та Женевська підсистеми сприяли формуванню принципів, що узагальнюють норми міжнародного гуманітарного права, які згодом були закріплені в актах міжнародних організацій. Принципи визначили основну спрямованість регулювання міжнародною спільнотою військових дій. До таких принципів відносять:

1. принцип гуманності, що забороняє воюючим сторонам застосовувати військове насильство, яке не виправдується військовою необхідністю. Він охоплює всі сфери збройної боротьби, що стосуються як засобів і методів її ведення, так і засобів і методів захисту жертв війни;
2. принцип неприпустимості дискримінації, який зобов'язує воюючі сторони поводитися з індивідами, які користуються заступництвом гуманітарних конвенцій, без будь-якої дискримінації з причин раси, кольору шкіри, релігії, статі, майнового стану незалежно від причин походження конфлікту;
3. принцип відповідальності за порушення норм міжнародного права, що включає:
 - 3.4. міжнародно-правову відповідальність держав;
 - 3.5. кримінальну відповідальність фізичних осіб;
4. принцип обмеження воюючих у виборі засобів і методів збройної боротьби, який зобов'язує дотримуватися конвенцій та інших нормативно-правових актів, що визначають допустимі засоби та методи війни;
5. принцип розмежування військових і цивільних об'єктів, який визначає які об'єкти вважають військовим, а які цивільними, і відповідно до розподілу визначає регулювання їх статусу під час збройних конфліктів;

6. принцип захисту учасників збройної боротьби, а також цивільного населення, який передбачає права учасників збройної боротьби та цивільного населення, а також обов'язок воюючих держав на забезпечення передбачених конвенціями прав [24].

Отже, перші акти міжнародного права збройних конфліктів об'єднані в дві підсистеми, Гаазьку та Женевську, які дали поштовх до формування та чіткого формулювання принципів міжнародного права збройних конфліктів. В свою чергу, ці принципи дали поштовх до подальшого розвитку системи регулювання відносин, які об'єднані в міжнародне право збройних конфліктів.

Так, ключовою є діяльність ООН, яка прийняла ряд важливих актів, які регулюють різні види правовідносин. А саме:

1. Статут Міжнародного військового трибуналу (1945 р.);
2. Резолюції Генеральної Асамблеї ООН про видачу і покарання військових злочинців (1946 р.) і про покарання військових злочинців та осіб, які вчинили злочини проти людства (1970 р.);
3. Конвенцію про попередження злочину геноциду і покарання за нього (1948 р.);
4. Основні принципи захисту цивільного населення в період збройних конфліктів (1970 р.);
5. Основні принципи правового режиму комбатантів, що борються проти колоніального й іноземного панування і расистських режимів (1973 р.);
6. Принципи міжнародного співробітництва щодо виявлення, арешту, видачі та покарання осіб, винних у військових злочинах і злочинах проти людства (1973 р.);
7. Декларацію про захист жінок і дітей у надзвичайних обставинах і в період збройних конфліктів (1974 р.) та інші.

Отже, сукупність актів ООН, також може вважатися підсистемою актів, що регулюють неоднорідні відносини в рамках міжнародного права збройних

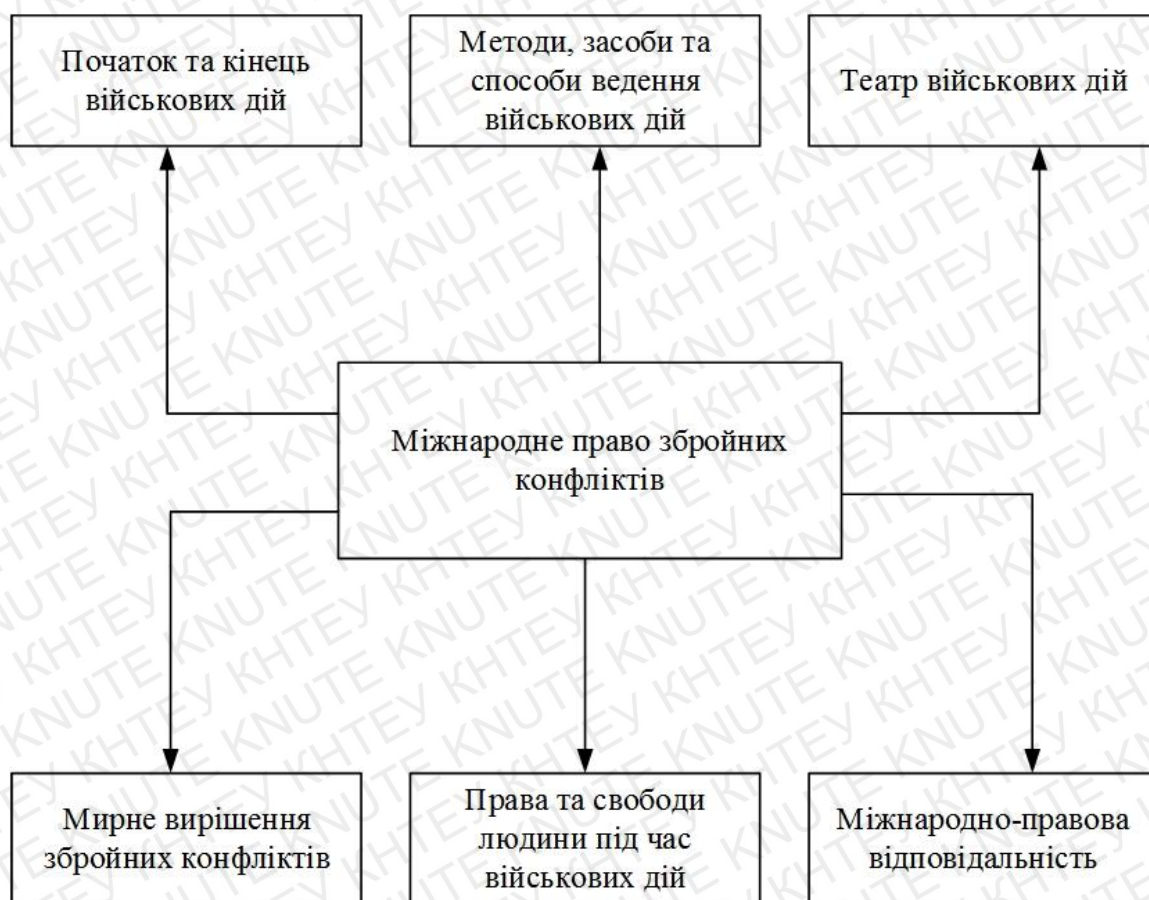
конфліктів. Об'єднуючим критерієм актів в підсистему є спільний орган, що видав нормативно-правові акти.

Регулювання міжнародних збройних конфліктів відбувається й на регіональному рівні. Так, до числа регіональних договорів відноситься укладена в рамках СНД Угоду про першочергові заходи стосовно захисту жертв збройних конфліктів (1993 р.) [24]. Окрім того, до регіонального регулювання відносять діяльність безпекових організацій, таких як ОБСЄ, НАТО та інші. Таку діяльність, пропонуємо об'єднати в підсистему за критерієм територіальної дії актів.

Щодо національного законодавства, то в Україні основними національними нормативними-правовими актами, що регулюють відносини військового характеру, є Закон України “Про правовий режим воєнного стану”, Закон України “Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей”, Закон України “Про військовий обов’язок і військову службу” та Закон України “Про основи національної безпеки України”.

Однак, українське національне законодавство щодо воєнних відносин встановлює лише, так би мовити, організаційні норми в випадку військових конфліктів, як внутрішньодержавних так і під час зовнішніх. І майже не регламентують відносини, що виникають безпосередньо в ході воєнних дій, що відображено в основному законі України [39; 40]. Це зумовлено тим, що Україна ратифікувала низку найважливіших міжнародно-правових актів у цій сфері і тому навіть у випадку внутрішньодержавного конфлікту застосовуватимуться безпосередньо норми відповідних міжнародних нормативно-правових актів [16].

Також, нормативно-правові акти міжнародного права збройних конфліктів можна згрупувати відповідно до відносин, які вони регулюють. З огляду на це, автор пропонує наступну схему (рис. 1.4).



Отже, нормативно-правова база міжнародного права збройних конфліктів є цілісною системою, яка регулює широкий спектр право-відносин та має власні підсистеми. Однак, вважаємо, що існуюча нормативно-правова база потребує пристосування до часових змін суспільства, викликаних технічним прогресом та суспільними рухами.

1.2.2 Економічна війна: загальний аналіз, як одного із видів міждержавних конфліктів

Найефективнішою, найдієвішою і найбезпечнішою на сьогоднішній день залишається економічна війна, яка подекуди називається "зброєю другого рівня ефективності". Ведення такої війни відбувається за допомогою санкцій, нееквівалентного обміну товарами і послугами, валютної експансії, енергетичної блокада тощо [5]. Економічна війна є невід'ємною частиною повномасштабних війн. Окрім цього, на сьогоднішній день, економічна війна стала різновидом сучасної політичної практики з позиції тиску провідних іноземних держав на своїх міжнародних опонентів.

Створення хаосу в економіці держави може призвести до ситуації, що сприятиме зміні політичного курсу правлячої еліти або навіть до державного перевороту в цій державі. А введення економічної війни разом із військовими діями вдвічі швидше виснажують воюючу сторону.

Щодо методів економічної війни, то вперше вони були висвітлені в доповіді колишнього керівника Управління таємних операцій ЦРУ Річарда Біссела, який зазначав, що "економічна війна" визначає наступні дії, як методи її ведення [31]:

1. Політичні поради та рекомендації;
2. Персональні грошові субсидії;
3. Економічна допомога і технічне сприяння дружнім політичним партіям та рухам;
4. Підтримка приватних організацій;
5. Таємна пропаганда;
6. Індивідуальне приватне навчання та обмін людьми;
7. Економічні операції; та
8. Політичні або напіввоєнні операції.

Якщо розглядати метод економічних операцій, то одним із способів їх здійснення є підриг економіки держави через приховування товарів і чорний ринок. Приклади Чилі (1972–1973 рр.), Аргентини (1974 р.) свідчать про спрямовані дії на провокування нестачі на внутрішніх ринках товарів першої необхідності з метою викликати заворушення і паніку серед населення. Зазвичай, зникненню товарів, як правило, передують чутки про можливу нестачу на ринку

тих чи інших товарів, підбурюючі заклики до населення виступити проти уряду держави та його політики. Інколи це провокує пограбування натовпом супермаркетів, знищення складських приміщень тощо. У такій ситуації також ефективно починають діяти чорні ринки та розвивається контрабанда. Що негативно впливає на загальний стан під час військових дій, але і в мирний час.

Отже, економічна війна по праву може вважатися найефективнішою з усіх видів війн, яка при цьому не регулюється жодними нормативно-правовими актами.

РОЗДІЛ 2

Особливості ведення торгівлі в період збройних конфліктів

2.1 Загальний аналіз торгівлі та економічних відносин в період збройних конфліктів

Під час збройних конфліктів, за часту, усі торговельно-економічні відносини між воюючими державами припиняються, а промисловість перелаштовується на нові ринки. Припинення таких відносин, це продовження війни, але уже в економічній площині. Такий феномен прийнято називати "торговими суперечками". Однак, потрібно зауважити, що торгові суперечки відбуваються і у мирний час та використовуються як один із важелів впливу на інших учасників міжнародних відносин, зокрема торговельно-економічних.

Феномен "торгівельна війна" характеризується тим, що економічні та торговельні відносини між країнами, що погіршуються, проходять декілька стадій, кожна з яких має свій набір притаманних їй характеристик. На думку автора, порядок запропонований у дослідженні Безрукової Н.В. "Світові торговельні війни: особливості та наслідки", є доцільним і автор розділяє думку дослідника щодо такого поділу:

1) суперечлива ситуація у торгівлі — наявне протиріччя та відповідна напруга у відносинах країн. Матеріальних втрат чи погіршення умов у торгівлі поки немає. Це найсприятливіша ситуація для врегулювання відносин;

2) торговельна суперечка — наявна напруга у відносинах, пов'язана із матеріальними втратами, спричиненими заходами, заподіяними одною країною, що погіршують умови торгівлі іншої (або інших). Вона потребує врегулювання;

3) торговельний конфлікт — високий рівень напруги у відносинах, пов'язаний з матеріальними втратами, спричиненими заходами, що заподіяні обома сторонами одна одній. Вона потребує врегулювання;

4) торговельна війна — найвищий ступінь напруги у відносинах між країнами, пов'язаний з використанням інтенсивних заборонних заходів торгової політики, що можуть призвести до великих матеріальних втрат країни, проти якої вони були заподіяні [3].

Для того, щоб зрозуміти, логіку вкладену у кожен із термінів та їх порядок, що наведений вище, перш за все необхідно чітко визначити зміст, який вкладається у ці поняття, а саме: суперечлива ситуація, суперечка, конфлікт, війна та виявити критерії віднесення певного конкретного випадку порушення нормальних (безконфліктних) торговельних стосунків між країнами до відповідної категорії.

Організація Об'єднаних Націй і Світова організація торгівлі для позначення ускладнень у стосунках між державами віддають перевагу терміну "суперечка". Поняття "міжнародна суперечка" зазвичай використовується у міжнародному праві для позначення наявності неврегульованих питань, тертя, розбіжностей між державами, пов'язаних з різноманітними проблемами їх відносин. У практиці Міжнародного Суду ООН під міжнародною суперечкою розуміє конфлікт правових поглядів, що об'єктивно існує до початку розгляду справи. Проте наявність розбіжностей і протиріч між державами, як це зазначалося у визначенні, ще не є суперечкою. Для того, щоб розбіжність або протиріччя перетворилися на суперечку між країнами, вони повинні бути об'єктивно виражені в офіційних діях, принаймні однієї з них [20]. Стан відносин між країнами вважається суперечкою лише у тому випадку, коли певні дії одної сторони сприймаються іншою стороною як такі, що створюють загрозу країні в певній сфері її життєдіяльності і викликають занепокоєння та претензії до першої сторони, але остання не зважає на це. Використання терміну "спір", що, на нашу думку, є тотожним до терміну "суперечка", є правомірним з позицій сучасного міжнародного права, тому, що саме цей термін зазначений у положеннях Глави VI "Мирне вирішення спорів" (статті 34—38) і Глави VII "Дії у відношенні загрози миру, порушень миру й актів агресії" (статті 39—51) Статуту ООН [27].

Якщо розглядати термін "спір" у практиці СОТ, то суперечками вважаються суттєві розбіжності між країнами в інтерпретації певного торгового правила чи зобов'язання. Така суперечка виникає, якщо певна країна запроваджує торгові заходи чи застосовує дії, які, на думку однієї чи кількох країн-членів СОТ,

порушують укладені Угоди чи призводять до невиконання країною своїх зобов'язань.

Терміном "суперечлива ситуація", за ст. 34 Статуту ООН, позначається така ситуація, яка може призвести до підвищення напруги у міжнародних відносинах і викликати суперечку, але при цьому розбіжність інтересів держав не супроводжується взаємним пред'явленням претензій [12].

Щодо терміну "конфлікт", то таке поняття часто використовується у міжнародних економічних відносинах як синонім терміну "суперечка", при цьому єдиного визначення терміну не має. Складність єдиного визначення конфлікту у міжнародному праві пов'язана з неоднозначністю його застосування у різних наукових дисциплінах і наявністю численних близьких за значенням понять, як от: боротьба, суперечка, агресія, колізія тощо. Застосування терміну "конфлікт" у міжнародному праві повинно відповідати тій ситуації граничного загострення існуючих протиріч, що проявляються у поведінці сторін. Поняття "суперечлива ситуація" та "міжнародна суперечка" не можна ототожнювати з поняттям "конфлікт". Можливість перетворення їх у конфлікт залежить від ступеня загострення та інтенсивності протиріч і поведінки сторін. Так, на думку А. С. Шевченка, грань між міжнародним спором і конфліктом визначається наявністю або відсутністю конфліктної поведінки сторін у формі активної протидії або зіткнення (озброєного або незброєного) [27].

Термін "війна" також не має одного загальноприйнятого визначення. Деякі дослідники, війну визначають як форму силового вирішення конфлікту найвищого ступеня інтенсивності, в якій протягом певного часу систематично застосовується сила. За останню третину ХХ ст. поняття "війна" було поступово замінено поняттям "конфлікт". Практичному словнику гуманітарного права стверджується, що слово "війна" більше не застосовується у сучасному міжнародному праві, воно замінено терміном "збройний конфлікт". ООН також рекомендувала замість слова "війна" застосовувати словосполучення "збройний конфлікт" [7].

Сьогодні термін "війна" найчастіше застосовується у сполученні із такими словами як "економічна", "торговельна", "енергетична", "інформаційна" тощо. Причому, при застосуванні такого терміну, автори не зважають на характер та інтенсивність напруги, що виникає у стосунках між країнами. На нашу думку, кожний із розглянутих термінів має відповідати певному рівню інтенсивності напруги у відносинах між країнами, ступеню погіршення умов торгівлі однієї сторони чи всіх та економічними втратами. Звідси і запропонована вище систематика даних понять.

Використання терміну "торговельна війна" є більш зручним і адекватним в умовах, коли йдеться про очевидний факт чи бажання одної із сторін торговельно-економічних відносин потіснити зарубіжних конкурентів на власному ринку або збільшити свою присутність чи утримати певну позицію на одному чи декількох зарубіжних ринках [12]. Можливо, саме тому деякі науковці, і фахівці міжнародних відносин, і політики застосовують термін "торговельна війна" незалежно від ступеня напруги між країнами для позначення наявності суперечливих відносин між країнами у міжнародній торгівлі.

З огляду на здійснене дослідження та аналіз релевантних матеріалів, видно, що останнім часом появу будь-яких проблем у торговельних стосунках між країнами в інформаційному просторі часто означають терміном "торговельна війна". На нашу думку, у застосуванні того чи того терміну для окреслення та позначення економічно-торгівельних стосунків між країнами, що погіршуються, варто керуватися загально визнаними нормами міжнародного права та критеріями, які дають змогу оцінити ступінь інтенсивності напруги таких стосунків між державами. І з огляду на це, обирати один із можливих варіантів: суперечлива ситуація у міжнародній торгівлі, торговельна суперечка, торговельний конфлікт, торговельна війна.

2.2 Особливості ведення торгівлі в воєнний період

Особливості ведення торгівлі в період війни, пропонуємо розглядати на прикладі актуальної ситуації між Україною та Росією.

Так, на початку агресії торгівельні та економічні зв'язки між державами різко припинилися, оскільки підприємці відмовлялися торгувати з Росією. Економіка України почала свою трансформацію та переорієнтацію на Західних партнерів, в основному, на країни ЄС.

Однак, переорієнтація відбувається дуже повільно, конкуренція на ринку Європи занадто сильна для українських виробників, тому все більше підприємців починають відновлювати торгівельні зв'язки з Росією. Як зазначає економіст Олександр Охріменко "Як це не сумно, але українські підприємці торгують з Росією. Зокрема, це бізнес, який близький до влади. У деяких сферах наші компанії повинні конкурувати з великими європейськими компаніями. Це неможливо. На поступки нам не підуть. Доведеться закрити заводи. Зрештою, війна війною, а бізнес – за розкладом. Тому з усіх експортерів в Україні – РФ на першому місці" [41].

Окрім того, в суді СОТ розглядається ряд справ, що стосуються України [42] та пов'язані із агресією Росії.

У 2017 році торговий представник України Н. Микольська повідомляла, що в СОТ розглядається ряд справ, що стосується України, дві з яких на фінішній прямій. Це справи про закриття російського ринку для залізничного обладнання українського виробництва та про блокування РФ транзиту українських товарів у країни Південного Кавказу та Середньої Азії. В обох цих справах, на її думку, Україна має гарні шанси на успіх. Причому вона наголошувала, "що всі справи, суперечки між Україною та Росією мають системний інтерес для всіх членів СОТ. Бо питання, яких ми у цих суперечках торкаємося, – це не питання обмежень з боку РФ чи України, це не питання ординарної торгівлі, це питання агресії і

протидії їй. Тому вони однозначно викликають системний інтерес. Зі свого боку, ми в постійному діалозі з нашими іноземними партнерами, щоб пояснювати їм нашу позицію, якщо вони чогось не розуміють, надавати аргументи" [43].

Однак, аналіз рішень винесених рішень по зазначених справах свідчить про негативні наслідки для України, та сформували новий підхід та позицію на світовому ринку. А саме, обмеження транзиту, що обґрунтований захистом істотних інтересів безпеки не є порушення принципів ведення торгівлі та норм ГАТТ. Вважаємо, що у найближчій перспективі розширення подібної практики може негативно позначитися на діяльності СОТ, посиливши тенденцію до відходу держав від загальних торгових майданчиків на користь розвитку регіональних об'єднань — ЄС, ЄАЕС, НАФТА, тощо.

Отож, Російська гібридна агресія проти України вплинула на зміни обсягів, товарної й, особливо, географічної структури української зовнішньої торгівлі. Причому частина цих структурних трансформацій, насамперед тих, що стосуються торгових відносин з Росією, мабуть, мають незворотний характер. За схожою схемою відбуваються торгово-економічні відносини і в інших випадках.

РОЗДІЛ III

Аналіз судової практики у сфері торговельно-економічних відносин

3.1 Механізми вирішення торговельно-економічних конфліктів

Для розв'язання торговельно-економічних конфліктів можна використовувати наступні шляхи:

1. двосторонні дипломатичні переговори;
2. механізми передбачені договорами про зону вільної торгівлі (якщо такі підписані між сторонами);
3. механізми передбачені угодами СОТ; та
4. арбітражі та суди регіональних економічних утворень.

Пропонуємо розглянути механізми передбачені угодами СОТ, які убачаються як один із найефективніших методів їх вирішення [32]. Це підтверджується тим, що врегулювання суперечок є чітко регламентованим і дає змогу спрогнозувати строки та стадії врегулювання. Так, щоб пройти всі стадії вирішення спорів у СОТ, необхідно в середньому два роки. У Міжнародному суді ООН – 4 роки, НАФТА (Глава 11) – 5 років, Міжнародному центрі вирішення інвестиційних спорів (ICSID) – 3,5 роки.

Отож, система врегулювання торговельних суперечок СОТ охоплює чотири основних етапи:

1. консультації;
2. розгляд суперечки групою експертів;
3. перегляд рішення третейської групи Апеляційним органом; та
4. імплементація постанов і рекомендацій Органу вирішення суперечок (Dispute Settlement Body – надалі ДСБ).

Консультації є початковою стадією системи врегулювання суперечок. Зазвичай сторони вдаються до консультацій у рамках СОТ, якщо суперечку не вдається вирішити на двосторонньому дипломатичному рівні [6].

У разі, якщо країна – член СОТ вважає, що будь-яка перевага, якою вона прямо чи опосередковано користується згідно з угодами СОТ, зводиться нанівець чи ушкоджується торговельними заходами іншої сторони, вона має право вимагати консультацій. Член СОТ, до якого подано вимогу щодо консультацій, має відповісти протягом 10 днів після її отримання та розпочати консультації протягом 30 днів після отримання вимоги. Якщо в ході консультацій не вдається врегулювати суперечку протягом 60 днів після отримання вимоги щодо консультацій, сторона, що звертається зі скаргою, може вимагати створення групи експертів.

Зазвичай перший запит щодо створення групи експертів блокує відповідач, але третейська група формується на засіданні ДСБ, наступному після засідання, на якому вперше було винесено скаргу як пункт порядку денного ДСБ. Згідно з нормами Домовленості про правила і процедури врегулювання суперечок, термін, у який група експертів вивчає справу, не повинен, як правило, перевищувати 6 місяців, хоча за потреби може бути подовжений до 9 місяців.

Якщо жодна зі сторін не подає апеляцію на рішення третейської групи, звіт затверджується ДСБ протягом 60 днів після його розповсюдження серед країн-членів. Якщо заявник або відповідач подають апеляцію протягом зазначених 60 днів, справа передається на розгляд Апеляційному органу, який, на відміну від третейських груп, не створюється за принципом *ad hoc*, а є постійним органом та складається з семи осіб. Важливо, що апеляція обмежується лише правовими питаннями й тлумаченнями права, які були зроблені групою експертів під час основного розгляду справи. За результатами розгляду Апеляційний орган може підтримати, змінити або відмінити правові міркування та висновки групи експертів. Як правило, термін розгляду суперечки апеляційним органом не може перевищувати 60 днів, але може бути подовжений до 90 днів. Рішення Апеляційного органу остаточне та не підлягає оскарженню.

Зазвичай у разі виявлення порушення державою-членом СОТ норм угод СОТ, третейська група та/або Апеляційний орган рекомендують такій державі привести заходи у відповідність до норм СОТ. Важливо зазначити, що система

вирішення суперечок СОТ не передбачає грошових відшкодувань, а заходи у відповідь і компенсація є лише тимчасовими заходами, які можуть бути застосовані, якщо член СОТ не приводить свої заходи у відповідність до норм СОТ протягом визначеного часу [6].

Отже, процедура та терміни вирішення спорів в рамках СОТ є чітко регламентованою, зрозумілою та ефективною, у порівнянні з іншими способами вирішення торгових суперечок. Окрім того, врегулювання суперечок в рамках СОТ не лише робить свій внесок в процес забезпечення примусового застосування міжнародних торговельних зобов'язань в сфері права цієї організації, а й позитивно впливає на кодифікацію міжнародного торговельного права.

Як приклад ефективності СОТ можна назвати ряд справ, важливість яких неможливо заперечувати. А саме:

1. Європейською Комісією у березні 2012 р. розпочате антидемпінгове розслідування стосовно імпорту з України, Туреччини і Македонії зварних труб і порожнистих профілів, виготовлених із сталі та заліза. Причиною розпочатого розслідування стала скарга комітету Welded Steel Tubes Industry Євросоюзу від імені європейських виробників, на яких приходилось більше 25% обсягів виробництва зазначеної продукції в ЄС . З боку Євросоюзу – це елемент силового захисту своїх товаровиробників, а для України – бар'єр для експорту і предмет торговельного спору, який необхідно вирішити.
2. В грудні 2012 р. Аргентина подала в СОТ позов проти США та Євросоюзу через обмеження на експорт яловичини та лимонів у США і біодизелю в країни ЄС. Аргентині прийшлося звернутись із скаргою після того, як були вичерпані всі спроби врегулювати ситуацію, пов'язану із застосуванням проти її експорту протекціоністських заходів, які порушують норми СОТ.

Також, важлива роль у вирішенні спорів належить і регіональним організаціям. Так, в рамках функціонування ОБСЄ (НБСЄ) був створений механізм для мирного розв'язання спорів між державами учасниками, в тому

числі й економічних. Цей механізм закладений в Конвенції з примирення і арбітражу в рамках ОБСЄ від 15 грудня 1992 року.

Примирення здійснюється Комісією з примирення, що створюється для кожної суперечки. До складу Комісії входять світові посередники, яких призначає кожна держава-член ОБСЄ. А також вирішення суперечки може бути здійснене шляхом арбітражу, який здійснюється Арбітражним трибуналом, що створюється для кожної суперечки. До складу Арбітражного трибуналу входять арбітри, яких призначає кожна держава-член ОБСЄ. Функція Арбітражного трибуналу полягає в тому, щоб вирішувати передані йому суперечки відповідно до міжнародного права. Це положення не обмежує права Трибуналу вирішувати справу *ex aequo et bono* при згоді на це сторін у спорі. У рішенні Арбітражного трибуналу мають наводитися роздуми, на яких воно засновано. Якщо рішення, у цілому або частково не виражає одностайної думки членів Трибуналу, то будь-який член Арбітражного трибуналу має право представити свою особливу думку або заявити про незгоду. Рішення є остаточним і оскарженню не підлягає. Разом із тим сторони в спорі або одна зі сторін можуть звернутися в Трибунал із проханням дати тлумачення свого рішення в тому, що стосується його змісту або сфери застосування. В міру можливості розгляд прохання про тлумачення або про перегляд рішення повинні здійснюватися тим Трибуналом, що виніс це рішення. Якщо Президія вважає це неможливим, то створюється новий Трибунал [8].

З аналізу справ, що розглядалися зазначеним Трибуналом, вбачається його менша ефективність порівняно із вирішенням суперечок в рамках СОТ і значно більша ефективність в порівнянні із такими способами як переговори чи добрі послуги.

3.2 Вдосконалення міжнародно-правового механізму вирішення торгово-економічних спорів у період війни

Як зазначалося в попередньому пункті даного розділу, одним із основних та найефективнішим механізмом вирішення торгово-економічних спорів є механізм передбачений угодами СОТ. При цьому, він має основний недолік, - те, що на практиці справи вирішуються довше 90 днів. При тому, що 90 днів, за договорами СОТ, це максимально допустимий термін розгляду суперечок. В мирний час це є досить довгим терміном, за який економіці наносяться величезні збитки. В період збройних конфліктів такі збитки більш помітні для економіки країни, адже національна економіка уже страждає від воєнних дій та військових потреб. Більш того, механізм СОТ не передбачає санкцій за невиконання рішення чи інших механізмів імплементації рішення, що було винесено в ході розгляду справи.

Вважаємо, що доцільно створити механізм виконання санкцій у раз не виконання рішень, який би полягав в колективних економічних санкціях проти сторони, що прогнала спір та не виконала рішення протягом розумного строку. При тому треба виходити з того, що розумний строк не має перевищувати 15 місяців від дати затвердження звіту та за умови, а загальний строк не перевищує 18 місяців, якщо тільки сторони суперечки не погодяться про те, що існують надзвичайні обставини що перевищують визначений строк.

ВИСНОВКИ

В ході дослідження були зроблені наступні висновки:

- (1) Під час дослідження уточнено місце міжнародних економічних відносин в системі світового господарства. Окрім того, під час дослідження автором було запропонована схема, яка цілісно та повно відображає місце та взаємозв'язки міжнародних економічних відносин в системі світового господарства.
- (2) В ході дослідження було визначено специфіку регулювання торгово-економічних відносин, яка полягає в тому, що регулювання відбувається як в системі СОТ, так і поза її межами. Нормативно-правові акти складають комплексне регулювання за рахунок поєднання публічних та приватно-правових відносин та складають цілісну систему, схема якої була розроблена автором та представлена в п.1.1.2 цієї роботи.
- (3) Визначено, що нормативно-правова база міжнародного права збройних конфліктів є цілісною системою, яка регулює широкий спектр правовідносин та має власні підсистеми. Однак, вважаємо, що існуюча нормативно-правова база потребує пристосування до часових змін суспільства, викликаних технічним прогресом та суспільними рухами.
- (4) Виокремлено економічну війну в окремий вид, виходячи з її особливостей, методів та способів ведення. А також визначено, що економічна війна по праву може вважатися найефективнішою з усіх видів війн, яка при цьому не регулюється жодними нормативно-правовими актами.
- (5) В період збройних конфліктів торгово-економічні відносини або існують у вигляді торгових суперечок, або припиняються у певних сферах торгівлі. Головною ознакою таких суперечок є те, що вони

залишаються сталим феноменом сучасності і невід'ємною частиною збройних конфліктів. Окрім того, було проаналізовано який із термінів позначення "торгової суперечки" найкраще відображає стан речей. На нашу думку, у застосуванні того чи того терміну для окреслення та позначення економічно-торгівельних стосунків між країнами, що погіршуються, варто керуватися загальновизнаними нормами міжнародного права та критеріями, які дають змогу оцінити ступінь інтенсивності напруги таких стосунків між державами. І з огляду на це, обирати один із можливих варіантів: суперечлива ситуація у міжнародній торгівлі, торговельна суперечка, торговельний конфлікт, торговельна війна

- (6) Уточнено, що для розв'язання торговельно-економічних конфліктів можна використовувати наступні шляхи: двосторонні дипломатичні переговори; механізми передбачені договорами про зону вільної торгівлі (якщо такі підписані між сторонами); механізми передбачені угодами СОТ; арбітражі та суди регіональних економічних утворень. При цьому, механізм передбачений угодами СОТ є найефективнішим механізмом, не залежно від мирного чи воєнного періоду.
- (7) Визначено, що попри свою ефективність в порівнянні із іншими видами врегулювання торгово-економічних спорів, СОТ усе одно має певні недоліки. Найбільшим недоліком вважаємо, те що на практиці справи розглядаються довше 90 днів, при тому що за договором це максимально допустимий термін.
- (8) Оскільки механізм за угодами СОТ має певні недоліки, вважаємо, що доцільно створити механізм виконання санкцій у раз не виконання рішень, який би полягав в колективних економічних санкціях проти сторони, що програла спір та не виконала рішення протягом розумного строку. При тому треба виходити з того, що розумний строк не має перевищувати 15 місяців від дати затвердження звіту та за умови, а загальний строк не перевищує 18 місяців, якщо тільки сторони

суперечки не погодяться про те, що існують надзвичайні обставини що перевищують визначений строк.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авладеев А. А. Уточнение понятий "экономическая интеграция" и "принудительная экономическая интеграция" / А. А. Авладеев // Молодой учёный. – 2014. – № 21. – С. 260–263.
2. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини [текст] : навчальний посібник / Амеліна І. В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. – Київ : "Центр учбової літератури", 2013 – 256с.
3. Безрукова Н.В. Світові торговельні війни: особливості та наслідки / Н. Безрукова, М. Василенко. // Ефективна економіка. – 2015. – № 6.
4. Белов, В. А. Международное торговое право и право ВТО. В 3 кн. Книга 2. Частно-унифицированное международное торговое право : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. А. Белов. – М. : Издательство Юрайт, 2017. – 426 с. – Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс
5. Бернадський Б. В. Міжнародні конфлікти: курс лекцій / Б. В. Бернадський. – К. : ДП "Вид. дім "Персонал", 2012. – 366 с.
6. Бровко О., Коцюбська В., Половець І Торгові війни з Росією: причини, правові підстави та наслідки. Механізми вирішення торгових суперечок / О. Бровко, В. Коцюбська, І. Половець - Українська Революція гідності, агресія РФ і міжнародне право – 2014 – с. 338-340
7. Буше-Сольнье Ф. Практический словарь гуманитарного права / пер. с фр. – М.: Издательство "МИК", 2004. – С. 81. –552 с
8. Вельяминов Г. М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник / Г. М. Вельяминов – Москва: Волтере Клувер, 2004. – 496 с.
9. Войнова Є.І. Міжнародні економічні відносини [текст]: навчальний посібник / Колектив авторів; за редакцією С. О. Якубовського, Ю. О.

- Ніколаєва. – Одеса: "Одеський національний університет імені І.І. Мечникова", 2015. – 305 с.
10. Гончаренко О.М. Звичай ділового обороту: засіб саморегулювання господарської діяльності / О.М. Гончаренко - Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 5
11. Голіков А.П. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 464 с.
12. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі / Т. Гордєєва // Міжнародна економічна політика. – 2013. – №2 (19). – С. 110 – 111.
13. Дахно І.І. Міжнародне економічне право [текст] – / І.І. Дахно - 3-тє видання, перероблене і доповнене. Навчальний посібник. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 304 с
14. Дмитрієв А.І. та ін. Міжнародне публічне право: Практикум / А.І. Дмитрієв, А.С. Мацко, В.І. Муравйов; Відп. ред.: Ю.С. Шемшученко, Л.В. Губерський. – Київ Юрінком Інтер, 2001. – 352 с
15. Економічний словник-довідник / [ред. С. В. Мочерний]. – Київ: Femina, 1995. – 367 с. – (Nota bene).
16. Коблан Л. Б. Загальний аналіз правового регулювання воєнних дій: міжнародне та національне законодавство / Л .Б. Коблан – Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія: Юридичні науки : збірник наукових праць / Міністерство освіти і науки України, Національний університет "Львівська політехніка" – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2015. – № 824. – 468 с.
17. Козак Ю. Г. Міжнародні економічні відносини [текст]: навчальний посібник / Ю. Г. Козак, М. А. Заєць, О.М. Коваленко [та інші]; за ред. Ю. Г. Козака, Т., М. А. Зайця. – Одеса : "ТОВ Плутон", 2016. – 352 с
18. Международное гуманитарное право - под ред. Котляров И.И. - учебник - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2012 - 271 с

19. Міжнародне гуманітарне право. Посібник для юриста / [М.М. Гнатовський, Т.Р. Короткий, А.О. Кориневич, В.М. Лисик, О.Р. Поєдинок, Н.В. Хендель]; за ред. Т.Р. Короткого – Київ-Одеса: Українська гельсінська спілка з прав людини, Фенікс, – 2017. – 145 с
20. Міжнародне право: Навч. посібник / За ред. М. В. Буроменського. — К.: Юрінком Інтер, 2006. — С. 236
21. Міжнародне приватне право. Загальна частина ; за ред. А. С. Довгерта і В. І. Кисіля. Київ : Алерта, 2012 - 376 с.
22. Мочерний С. В. Економічна теорія [текст] : Навчальний посібник / С. В. Мочерний. - 3-є видання., доповнене і перероблене - Київ : Видавничий центр "Академія", 2005. - 640 с
23. Репецький В. М. Міжнародне публічне право: підручник / В. М. Репецький, В. М. Лисик, М. М. Микієвич та ін.; за ред. В. М. Репецького. – 2-ге вид., стер. – Київ: Знання, 2012. – 437 с
24. Репецький, В.М. Міжнародне гуманітарне право: підручник / В.М. Репецький, В.М. Лисик. – Київ: Знання, 2007.
25. Серпухов М. Ю. Обґрунтування інтересів учасників торгівельних війн в міжнародній економіці /М. Ю. Серпухов // Економіка розвитку. – 2013. – № 3 (67).
26. Стрекозов В. Г., Кудашкин А. В. та ін. Військове право: підручник./ В.Г. Стрекозов, А.В. Кудашкин - – Москва: “За права військовослужбовців”. – 2004. – 605 с. - Серія “Право в Збройних Силах – консультант”.
27. Шевченко А. С. Міжнародний спір, його правова природа та мирне вирішення за допомогою арбітражу. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2012. — № 5. — С. 143 — С. 142—144
28. Шумилов В. М. Международное экономическое право [текст]: Учебное пособие. / В. М Шумилов. - Москва: Международные отношения, 2014. - 287 с.

29. International trade: training manual. [text] – Edited by Yuriy Kozak, Temur Shengelia – Tbilisi: Publishing House „Universal“, 2016.
30. International Economic Relations. [text] - Edited by Yuriy Kozak, Tadeusz Sporek - Kiev-Katowice: CUL, 2013
31. Richard M. Bissell, Jr.; With contributions by Jonathan E. Lewis and Frances T. Pudlo – Yale University, 1996
32. Christina L Davis Why Adjudicate? Enforcing trade rules in the WTO – Princeton University Press - 2012

Нормативно-правові акти

33. General Agreement on Tariffs and Trade [електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47.pdf
34. General Agreement on Trade in Services [електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf
35. III Конвенція про відкриття воєнних дій [електронний ресурс] – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_b85
36. Віденська конвенція про дипломатичні зносини [електронний ресурс] – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_048
37. Протокол про захист культурних цінностей у випадку збройного конфлікту [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_722
38. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_643
39. Конвенція про поліпшення долі поранених і хворих у діючих арміях [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_151
40. Конституція України. Офіційне видання – Київ: Алерта - Серія: Кодекси та закони України – 2019

41.Кримінальний Кодекс України - [Електронний ресурс]: – Режим доступу:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>

Інтернет-ресурси

42.Війна війною, а бізнес - за розкладом. Торгівля між Україною і РФ: частина 1 – UA.news, 08.11.2017 – [режим доступу] - <https://ua.news/ua/vijna-vijnoyu-a-biznes-za-rozkladom-torgivlya-mizh-ukrayinoyu-i-rf-chastyna-1/>

43. СOT: справи щодо України - [режим доступу] - <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/10/10/7072066>

44.Дзеркало тижня. 2017. № 34. С. 6 - [режим доступу] - <https://dt.ua/macrolevel/torgpred-ukrayini-nataliya-mikolska-ya-ne-pogodzhuyusya-z-tim-scho-mi-agrarniy-pridatok-yevrosoyuzu-253565.html>