

*Іринчина І.Б.**доцент кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу,  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана**ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3389-7726>**Irynychyna Inna**Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ КОНФЛІКТІВ У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ В ЯКОСТІ НАПРЯМКІВ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЇЇ УЧАСНИКІВ

### IDENTIFICATION OF CONFLICTS IN INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS AS DIRECTIONS OF TRANSFORMATIONS OF ITS PARTICIPANTS

**Анотація.** Статтю присвячено науково-практичному обґрунтуванню методів, інструментів та технологій попередження, реагування, перебування та вирішення конфліктів у міжнародній торговельній системі. Зазначається важливість сприйняття протиріч на макро та мікрорівні як засобу підсвічування слабких місць і, відповідно, необхідності фокусування на діях по їх вдосконаленні або ж діях, що сприятимуть виведенню недосконалих у ряд унікальних характеристик бізнесу/держави. Доводиться необхідність завчасного формування алгоритму дій по виявленню та усуненню конфлікту інтересів. Готовність реагувати на настання тих чи інших наслідків прийнятих та реалізованих рішень. Висвітлюється роль економічної дипломатії як засобу превентивних дій – запобігання конфронтацій, засобом постійного моніторингу стану відносин та підтримання постійного бізнес діалогу із суб'єктами Світогосподарської системи. Акцентується увага на необхідності свідомого, ґрунтового реагування на факт не співпадіння інтересів партнерів/контрагентів як макро так мікрорівня. Пропонується технології: 1) запобігання конфліктам; 2) перебування у конфлікті; 3) вирішення конфліктів. Доводиться потреба усвідомлення та прийняття відповідальності суб'єктами Світогосподарської системи за результат входження і виходу з конфлікту. Дослідження демонструє, що ретельний прорахунок потенціалу розкриття національних економічних інтересів Держави у Світогосподарській системі та визначення рівня національної економічної безпеки, порушення якого неприпустиме, раціоналізує дії Держав й слугує ясності у комунікативній роботі з іншими суб'єктами МЄВ.

**Ключові слова:** алгоритм дій, бізнес діалог, геоекономіка, геополітика, економічна

дипломатія, конфлікти, інструменти, міжнародні економічні відносини, міжнародна торгівля, моделі, національна економічна безпека, національні економічні інтереси, превентивні міри, сила голосу, технології.

**Постановка проблеми.** Сучасне прагнення до відносно стабільних економічних позицій у Світогосподарській системі як держав так і компаній досягається потужними рейтинговими (репутаційними) позиціями та цінністю, прибутковістю діяльності. Конфлікт інтересів учасників ринків ресурсів, товарів, послуг та ідей – це об'єктивний стан міжнародної торговельної системи.

Як тільки Держави входять у взаємодію – торговельну, економічну, інвестиційну, інноваційну тощо, виникає потреба у правилах цієї взаємодії за об'єктивних умов зіткнення національних економічних інтересів у межах Світогосподарської системи, де перевищення пропозиції над купівельноспроможним попитом є перманентним станом більшості міжнародних ринків товарів, ресурсів, послуг та ідей. Єдність та боротьба протилежностей – це характеристика сучасного формату взаємодії суб'єктів у Глобальній світогосподарській системі, що має два варіанти розгортання подій. Першим, й оптимальним, є варіант, за якого зіткнення інтересів суб'єктів міжнародної торговельної системи сприяє еволюції учасників (або одного з них). Другий варіант – це негативний сценарій розгортання подій.

На міжнародних ринках товарів і послуг, де довгий час констатується перевищення пропозиції над купівельно спроможним попитом

потреба запобігання та швидкого розв'язання конфліктних ситуацій між суб'єктами міжнародних економічних відносин сприятиме оптимізації втрат як фінансових так і репутаційних, слугуватиме стабілізації процесу формування добробуту Держави.

На сьогодні, коли конфлікти є буденною, щоденною практикою (моделлю) комунікацій значної когорти держав і компаній, актуалізується потреба формування інструментарію, вибору ефективних комунікативних технологій та побудови моделей попередження та вирішення конфлікту інтересів задля можливості реалізації потенціалу національних економічних інтересів (НЕІ) Держави, та забезпечення належного рівня її національної економічної безпеки (НЕБ).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Досліджувана нами проблематика вкрай актуальна і нагальна, тому й привертає увагу чисельної когорти експертів та фахівців у галузі економічної дипломатії, міжнародної торгівлі, сфері митного регулювання тощо. У випадках конфлікту інтересів, традиційно, Україна використовує міжнародно-правові механізми та звертається до посередництва для вирішення спорів з іншими країнами, про що засвідчують науково-практичні доробки фахівців: Антонюк Л.Л., Лук'яненко Д.Г. [3], Солодковського Ю.М., Mitthew C. Klein [1], Marc Melitz Paul R. Krugman [2] тощо. Уряд України, також вів переговори з іншими країнами для пошуку взаємоприйнятних рішень у торговельних питаннях, що є зваженим рішенням, за умов наявної поваги до посередників перемовин з обох боків конфлікту, про що засвідчують результати наукових досліджень таких авторів як О.Г. Білорус [3], Кулеба Д.І., Сибига А.І., Шаров О.М. [4], Яценко О.М. та інші.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Актуалізація пошуку технологій та інструментів запобігання конфліктам посилюється з одного боку, безупинним ростом ситуацій зіткнення інтересів суб'єктів міжнародних економічних відносин на тих чи інших міжнародних ринках товарів, послуг, ресурсів та ідей. З іншого боку, ростом усвідомленості, що у результаті розгортання конфлікту не виграє жодна сторона, позаяк втрати часові, фінансові, репутаційні тощо перевищуватимуть номінальний вииграш тієї чи іншої сторони. Формування моделі запобігання; 2) перебування; та 3) знаходження у конфлікті та 4) моделі виходу з конфлікту та відновлення є нагальною проблематикою для роботи вчених, практиків, експертів до

когорти яких належатимуть і результати нашого дослідження.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є пошук та обґрунтування інструментів та технологій по формуванню державних моделей попередження конфліктів, перебування у процесі, вирішення та виходу з конфлікту на основі позитивного розуміння конфлікту для її учасників у міжнародних економічних відносинах, як поштовху до трансформації виявлених у результаті конфлікту вразливих сторін.

**Виклад основного матеріалу.** Якщо, Держава, чи то її бізнес не аналізують та критично не оцінюють усі аспекти власного функціонування з огляду на сучасність функціонування Глобального середовища, то це зроблять суб'єкти оточуючого середовища. Як демонструють результати нашої роботи по вивченню практики конфліктів у міжнародній торгівлі, започаткування конфлікту іншою стороною не свідчить про ворожість цієї сторони до нас як держави чи Компанії. Сучасний етап Глобалізації актуалізував відповідальність Національних економік та Бізнесу за свій добробут чи то прибутковість, відповідно. В умовах систематичного перевищення пропозиції над купівельноспроможним попитом, міжнародне масштабування національного бізнесу, прагнення до збільшення присутності на традиційних для держави ринках, об'єктивно, стикається з конфронтацією з боку інших суб'єктів міжнародної торговельної системи. Узагальнюючи опрацьовані матеріали практики конфліктів у Світогосподарській системі, формулюємо основне їх підґрунтя, завуальоване, певною мірою не очевидне, проте, істинне – прагнення здобуття «Сили голосу» у МЕВ через збільшення частки ринку у міжнародній торгівлі ключовими товарами, послугами, ресурсами та ідеями, а, отже – потужності гео економічних та геополітичних позицій та стійкості на противагу Глобальним викликам. Прагнення до нарощення власної Сили, під якою ми розуміємо як прибутковість так і «вагу голосу» суб'єкту у ділових комунікаціях міжнародної торговельної спільноти, зіткається з аналогічним прагненням інших. І все це в умовах визначених меж ринку обмежених як купівельною спроможністю споживача різних країн світу так і особливостей його вибору – під впливом як внутрішніх так і зовнішніх чинників. Отож, збільшення частки ринку і відповідно прибутку для 2/3 учасників, означає дії по відбиранню цієї частки у інших – яка уособлена моделлю «конфронтація» – різного рівня важкості. Отож, для даної когорти суб'єктів міжнародної торговель-

ної системи актуальною є формування власної технології перебування у конфлікті та виходу з нього – вирішення конфлікту.

Основним принципом сучасного міжнародного права щодо вирішення міжнародних суперечок, спорів і протиріч є принцип мирного їх вирішення. Організаційно вирішення суперечок в рамках СОТ проходить наступні етапи [13]:

- 1) проведення консультацій;
- 2) робота спеціальних груп;
- 3) розгляд апеляції;
- 4) здійснення спеціальних процедур щодо врегулювання суперечок [15].

Процедура розв'язання суперечок в СОТ є комплексом дипломатичних, арбітражних та судових елементів, що покликані вирішити взаємні претензії сторін. З позицій реалізації завдань економічної дипломатії важливо мати на увазі, що інституційне забезпечення вирішення торгових суперечок і протиріч в системі СОТ охоплює:

- 1) використання різних правових режимів;
- 2) застосування концепції диференційованого і більш сприятливого режиму щодо врегулювання суперечок з огляду на рівень економічного розвитку країни;
- 3) врахування інтересів і потреб країн, які розвиваються;
- 4) застосування концепції анулювання або скорочення переваг;
- 5) застосування механізмів надання компенсацій, призупинення уступок та інших зобов'язань [15].

У цілому Світова Організація Торгівля як провідний інституційний орган у міжнародних торговельних відносинах на глобальному рівні має достатньо дієвий механізм вирішення торговельних конфліктів. Має повноваження збирати експертну групу, що розглядатиме торговельний конфлікт між членами, приймати або відхилити її рішення чи результати її засідання. Може уповноважити одну сторону застосувати заходи у відповідь на невиконання рішення іншою стороною. Слідкує за імплементацією рішень та рекомендацій [13]. І це все чудово, проте, аналіз засвідчує номінальність функціональної ефективності 2/3 рішень СОТ, що спонукає до взяття відповідальності за ефективність менеджурвання конфліктних питань як на макро так і на мікро рівні у межах Світогосподарської системи, суб'єктами на себе. Слід розробити потужні дієві моделі попередження, перебування, вирішення та виходу із суперечок, конфліктів та торговельних війн одноосібно кожною Державою, кожною Компанією як єдино дієвого способу

стабілізації внутрішнього і зовнішнього ринкового простору, забезпечення достатньої норми прибутку та перспектив до масштабування діяльності для компанії та передумов до реалізації національних економічних інтересів (НЕІ) для держави й гарантії забезпечення належного рівня національної економічної безпеки (НЕБ).

Підставами або чинниками, що обумовлюють виникнення і наявність торговельних протиріч та суперечностей між країнами є використовувані ними відповідні методи та форми регулювання зовнішньої торгівлі. Це, зокрема, наступні: тарифні режими стосовно відповідних сировинних ресурсів; дискримінаційні і обмежувальні заходи щодо імпорту; податкові режими відносно імпортованих товарів і продуктів; антидемпінгові заходи та субсидування; компенсаційні заходи, спрямовані проти окремих товарів.

За результатами дослідження практики конфліктів у міжнародних економічних відносинах, нами сформовані відповідні моделі: 1) запобігання конфліктам; 2) перебування у конфлікті; 3) виходу з конфлікту та його вирішення.

#### *1) Модель запобігання конфліктам.*

Міжнародні торговельні, економічні відносини, є площиною багатосторонніх взаємодій суб'єктів, в особі держав та компаній. До сьогодні, більшість взаємодій на міжнародних ринках товарів, послуг, ресурсів та ідей мають складний характер, тому мають бути проаналізовані, перш за все, на двосторонньому рівні. Адже, будь яка суперечка першоосновою має зіткнення інтересів саме двох сторін. Пропонуємо запровадження у якості формування моделі попередження можливих розбіжностей, методу по її виявленню.

Алгоритм аналізу зовнішньоторговельних проблем та перспектив взаємодії України (з кожною Державою Світогосподарської системи):

1. Зіставлення Експортних потоків з Імпортними потоками досліджуваної держави.
2. Зіставлення Імпортних потоків до України з Експортними потоками Держави.
3. Узагальнення результатів past management у зовнішній торгівлі країн для прояснення і оцінки стану цієї взаємодії й цінності Держав одна для одної.
4. Зіставлення національних економічних інтересів України та (Держави) задля виявлення секторів економіки для оптимальної (прибуткової) їх взаємодії на перспективу.
5. Диференціювання методів і інструментів економічної дипломатії виходячи із стану взаємодії – заради оптимізації торговельно-еконо-



мічної взаємодії та розкриття потенціалу взаємовідносин України з Державою.

6. Формування основних засад подальшої практика переговорного процесу між Україною та Державою у напрямку виведення зовнішньоторговельних, зовнішньоекономічних відносин на вищий рівень взаємоприбутковості та взаємостійкості

*2) Модель перебування у конфлікті*

Не традиційно, ми бачимо цю модель, як складову двох блоків дій.

I. Фокусування уваги, ресурсів на посилення власних позицій та усунення виявлених вразливих позицій / сторін. На формування «Системи сили», яка б стала гарантом забезпечення належного рівня Національної Економічної Безпеки. Та передумовою відкриття можливостей країни до розкриття потенціалу Національних Економічних Інтересів

II. Сам же процес бізнес діалогу має дипломатичний корпус, завдання якого розтягування у часі бізнес діалогу з наміром виведення його у нейтральну площину засобами ефективних комунікативних технологій.

Формування власної системи сили суб'єкту (Державі) у системі міжнародних економічних відносин, передбачатиме виконання наступного алгоритму дій.

1. Прорахунок НЕБ – рівня безпеки національної економічної системи, як результат 30% завантаження наявних виробничих потужностей.

2. На основі виявлення власних переваг – унікальності – прорахунку природних переваг та вірогідності напрацювання набутих переваг – прояснення НЕІ у МЕВ.

3. Формування на підставі 1 та 2 Системи Сили Держави у МЕВ.

Економічна історія свідчить, як тільки дії Держави фокусуються на виявленні, прийнятті та спрямуванні дій щодо посилення власної цінності – унікальності (без порівнянь і зіставлень з іншими суб'єктами МЕВ) – усі гравці Світового Господарства /компанії та держави/ виявляють бажання з нею взаємодіяти!

Отже, ретельний аналіз суті торговельно-економічних інтересів сторін та виявлення предмету зіткнення інтересів, як не очевидної причини заявленого конфлікту, сприятиме ефективності дій у напрямку консенсусу. Найоптимальніший варіант вирішення конфлікту – не входження у конфлікт; запобігання конфлікту; не погодження з існуванням конфлікту, натомість – вдячність за зовнішнє виявлення (стороннє фокусування) уразливих сторін – власне, які слід розуміти як напрями

розвитку. Вдосконалення слабких сторін національного господарства можливе як засобами внутрішніх ресурсів так і в результаті оптимізації зовнішньої взаємодії Держави у міжнародних економічних відносин. Проте, до етапу усвідомленості кожна Держава має завислі по часу суперечки, конфлікти та розбіжності. Тому наступним етапом нашого науково-практичного дослідження є спроба створення моделі: 3) виходу з конфлікту та його вирішення.

За умов турбулентності сучасного розвитку світогосподарського простору, формування покрокових протоколів виходу із загрозливих для оптимальних репутаційних та фінансових показників функціонування Держави та його міжнародного бізнесу ситуацій у двосторонніх та багатосторонніх МЕВ, має стати нагальним та терміновим проектом, який би залучав експертну думку фахівців різних сфер національної економічної системи. Ця модель має стати гарантом передбачуваності, прогнозованості й відповідно захищеності та відносно стабільності конфлікту. Вважаємо однією з ефективних для утворення моделі виходу, вирішення конфлікту, технологію АВС аналізу, як базової концепції прийняття швидких та ефективних рішень [2]. Модель виходу з конфліктної ситуації передбачатиме напрацювання ефективної взаємодії із другою стороною конфлікту, через спробу прорахувати й побачити конфлікт очима контрагента, очима зовнішнього середовища.

*3) Модель виходу*

*з конфлікту та його вирішення.*

На основі АВС технології, має включати наступні кроки:

A. Ясність. Проінформованість. Постійний збір інформації стосовно зовнішнього середовища й, як результат, формування бази даних.

B. «Тримаємо удар» Адекватне ведення бізнес діалогу. Адекватне, відповідно до унікальних особливостей сприйняття та характеристик іншої сторони. Зокрема, застосування технології з економічної дипломатії «80/20». 80% часу, ресурсів, енергії на прояснення; 20% – на реакцію.

C. Вирішення конфлікту. Переведення негативного стану взаємин у нейтральний або ж в оптимальний для досягнення взаєморозуміння та прийняття консенсусу, стосовно умов розв'язання конфлікту.

Таким чином, узагальнюючи причини конфлікту, стверджуємо що це прагнення до: 1) збільшення прибутку; 2) збільшення частки (присутності) на ринку 3) Посилення «Сили голосу у МЕВ» – збільшення влади у Геоєко-

номії, Геополітиці; 4) зіткнення різних цілей, правд (точок зору) та цінностей. Не допущення конфлікту, тобто його попередження можливе у єдиному випадку – коли сторони готові до пошуку консенсусу, а не налаштовані довести іншій стороні свою правду понад усе. І це модель для топових гравців ринків міжнародної торгівлі, у першу чергу, усвідомлюючи що за результатами цивілізованого діалогу сторін виграє кожна сторона. У протилежному випадку, програє кожен. У другу чергу, до консенсусу здатні суб'єкти, які мають важкий (негативний) досвід перебування у конфлікті – важкий з точки зору на значні втрати ключових ресурсів – часу та фінансів, репутації тощо. І які зробили раціональні висновки з пройденого досвіду – у конфлікті – масштабів міжнародної торгівлі – не виграє ніхто з учасників, навіть в умовах різних рівнів втрат – втрачають ресурси (часові, фінансові тощо) усі залучені у конфлікт сторони.

**Висновки і пропозиції.** Зіткнення інтересів суб'єктів Світогосподарської системи є природним процесом її еволюційного становлення та розвитку. 2/3 учасників ринків товарів, послуг, ідей та ресурсів обирають дискусії різного рівня агресивності й важкості при виникненні загроз їх ринковому становищу. Й, менше 1/3 дійшли до усвідомлення необхідності й можливості започаткування процесу пошуку взаємо прийняттого рішення – консенсусу. Перманентне перебування у стані конфліктного оточуючого середовища не є проблемою для свідомих суб'єктів Світогосподарської системи, налаштованих на формування власної самодостатності – «Сили голосу у МЄВ» – достойних позицій здобутих раціональним використанням власної унікальності, внаслідок проясненні (виявленні) своїх переваг та недоліків в умовах сучасного Глобального Світу.

Наполягаємо на необхідності фокусування на власній відповідальності за добробут і репутацію Держави. Конфліктність, як засвідчує історичний досвід, посилюється з нарощуванням об'єктивного процесу масштабування присутності національного бізнесу Держави на континентальних ринках Світової економічної системи. Усвідомлення необхідності усунення негативного сприйняття конфліктів, сприятиме розкриттю потенціалу подальшого розвитку суб'єктів у площині міжнародної торговельної системи. Конструктивним рішенням є аналіз підсвічених контрагентом точок болю Компанії, Держави для прийняття рішення стосовно відповідальності за подальший напрямок дій:

1) погодитись, зупинитись, зруйнуватись; 2) об'єднатись – розподілити ризики; 3) сфокусуватись на власних супер-силах і географічній диверсифікації за іншими напрямками; 4) реалізації у новому форматі виробу, новітніх сферах, від'ємних від попереднього спрямування торговельно-виробничої діяльності – із банку ідей.

Головний виклик у комунікаціях суб'єктів МЄВ – пошук універсального механізму узгодження та врегулювання різних (інколи діаметрально протилежних) економічних інтересів. Пошук на рівні глобальних інституцій вимагатиме тривалої роботи в умовах різності світу за цінностями, культурою, свідомістю, інтересами тощо. Тому, першочерговим для кожної національної економічної системи є взяття повної відповідальності за свою ефективність. Подальші дослідження мають бути спрямовані, з одного боку, на економічні обґрунтування спеціалізації Держави у МЄВ, які складатимуться на 20% з прорахованої математики національних економічних інтересів як максимальної позначки добробуту Держави, прорахований шляхом співставлення наявних ресурсів – факторів виробництва з трендами міжнародних ринків товарів, послуг, ресурсів, ідей. З іншого боку, науково-практична робота має бути зосереджена на проясненні стану взаємовідносин Держави у МЄВ – 80% часу, витрат. Й, за результатами, формування та застосування моделей ефективних комунікацій у кожних конкретних двосторонніх зовнішньоекономічних, зовнішньоторговельних відносинах, що у підсумку гарантуватиме багатостороннє благополуччя Національної економіки у Глобальному господарському просторі.

### *Література:*

1. Mitthwe C. Klein. Trade Wars Are Class Wars: How Rising Inequality Distorts the Global Economy and Threatens International Peace. May 19, 2020.
2. Marc Melitz Paul R. Krugman. International Trade: Theory and Policy. Global Edition. Maurice Obstfeld, January 2018.
3. Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г. та ін. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / наук. ред. О.Г. Білорус. Київ : КНЕУ, 2001. 625 с.
4. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи: монографія / Шаров О.М. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ : НІСД, 2019. 560 с. С. 549–550.
5. Партнерство без правил. URL: <https://www.euointegration.com.ua/articles/2021/11/4/7129846/> (дата звернення: 05.11.2024).
6. Стратегічне партнерство: Принципи, інструментарій, ефективність. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/8a880c04-1f11-494e-80de-cc15c08ad740/content> (дата звернення: 15.11.2024).
7. Головні стратегічні партнери України. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-polytics/3476526-ermak>

- nazvav-golovnih-strategicnih-partneriv-ukraini.html (дата звернення: 15.11.2024).
8. Український Інститут Майбутнього. УКРАЇНА 2030E. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoju.html> (дата звернення: 04.11.2024).
  9. The World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index. URL: [https://www.wipo.int/global\\_innovation\\_index/en/](https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/) (дата звернення: 05.11.2024).
  10. Річна статистика міжнародної торгівлі по країнах. URL: [https://trendeconomy.com/data/h2?commodity=TOTAL&reporter=Ukraine&trade\\_flow=Export,Import&partner=World&indicator=TV,YoY&time\\_period=2019,2020,2021,2022,2023](https://trendeconomy.com/data/h2?commodity=TOTAL&reporter=Ukraine&trade_flow=Export,Import&partner=World&indicator=TV,YoY&time_period=2019,2020,2021,2022,2023) (дата звернення: 06.11.2024).
  11. Listofall RTAs. WTO official website. URL: <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx> (дата звернення: 05.11.2024).
  12. United nations conference on trade and development (UNCTAD) official website. URL: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx> (дата звернення: 08.11.2024).
  13. WTO documents online: The General Agreement on Tariffs and Trade 1994 ("GATT 1994"). URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/agmntseries2\\_gatt\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/agmntseries2_gatt_e.pdf) (дата звернення: 09.11.2024).
  14. The International Convention on the Harmonized Commodity Description and Coding System. The official web-site of the World Customs Organisation. URL: [http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/instrument-andtools/hs\\_convention.aspx](http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/instrument-andtools/hs_convention.aspx) (дата звернення: 05.11.2024).
  15. WCO in brief. The official web-site of the World Customs Organisation. URL: <http://www.wcoomd.org/en/about-us/what-is-the-wco/goals.aspx> (дата звернення: 05.11.2024).
  16. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/zovnishnya-torhivlya-tovaramy-pidsumky-i-pivrichch> (дата звернення: 05.10.2024).
  - instytut stratehichnykh doslidzhen. Kyiv: NISD, 560 p., pp. 549–550.
  5. Partnerstvo bez pravyl. Available at: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2021/11/4/7129846/> (accessed November 5, 2024).
  6. Stratehichne partnerstvo: Pryntsypy, instrumentarii, efektyvnist. Available at: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/8a880c04-1f11-494e-80de-cc15c08ad740/content> (accessed November 15, 2024).
  7. Holovni stratehichni partnery Ukrainy. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-polytics/3476526-ermak-nazvav-golovnih-strategicnih-partneriv-ukraini.html> (accessed November 15, 2024).
  8. Ukrainskyi Instytut Maibutnoho. UKRAINA 2030E. Available at: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html> (accessed November 4, 2024).
  9. The World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index. Available at: [https://www.wipo.int/global\\_innovation\\_index/en/](https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/) (accessed November 5, 2024).
  10. Richna statystyka mizhnarodnoi torhivli po krainakh. Available at: [https://trendeconomy.com/data/h2?commodity=TOTAL&reporter=Ukraine&trade\\_flow=Export,Import&partner=World&indicator=TV,YoY&time\\_period=2019,2020,2021,2022,2023](https://trendeconomy.com/data/h2?commodity=TOTAL&reporter=Ukraine&trade_flow=Export,Import&partner=World&indicator=TV,YoY&time_period=2019,2020,2021,2022,2023) (accessed November 6, 2024).
  11. Listofall RTAs. WTO official website. Available at: <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx> (accessed November 5, 2024).
  12. United nations conference on trade and development (UNCTAD) official website. Available at: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx> (accessed November 8, 2024).
  13. WTO documents online: The General Agreement on Tariffs and Trade 1994 ("GATT 1994"). Available at: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/agmntseries2\\_gatt\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/agmntseries2_gatt_e.pdf) (accessed November 9, 2024).
  14. The International Convention on the Harmonized Commodity Description and Coding System. The official web-site of the World Customs Organisation. Available at: [http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/instrument-andtools/hs\\_convention.aspx](http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/instrument-andtools/hs_convention.aspx) (accessed November 5, 2024).
  15. WCO in brief. The official web-site of the World Customs Organisation. Available at: <http://www.wcoomd.org/en/about-us/what-is-the-wco/goals.aspx> (accessed November 5, 2024).
  16. Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. Available at: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/zovnishnya-torhivlya-tovaramy-pidsumky-i-pivrichch> (accessed October 5, 2024).

### References:

1. Mitthew C. Klein (May 19, 2020) Trade Wars Are Class Wars: How Rising Inequality Distorts the Global Economy and Threatens International Peace.
2. Marc Melitz Paul R. Krugman (January 2018) International Trade: Theory and Policy. Global Edition. Maurice Obstfeld.
3. Bilorus O. H., Lukianenko D. H. ta in. (2001) Hlobalizatsiia i bezpeka rozvytku: monohrafiia / nauk. red. O.H. Bilorus. Kyiv: KNEU, 625 p.
4. Sharov O.M. (2019) Ekonomichna dyplomatii: osnovy, problemy ta perspektyvy: monohrafiia. Natsionalnyi

**Summary.** Scientific and practical research is aimed at finding models: 1) conflict prevention; 2) being in a state of conflict; 3) exit or resolution of the conflict situation. The main challenge in the communications of International economic relations (IER) subjects is the search for a universal mechanism of coordination and regulation of various (sometimes diametrically opposed) economic interests. The search at the level of global institutions will require long-term work in the conditions of the world's diversity in terms of values, culture, consciousness, interests, etc. Therefore, the first priority for each national economic system is to take full responsibility for its effectiveness. The saying of the British Lord G. is well known to diplomats. J.T. Palmerston, who declared in Parliament that England has neither eternal allies nor eternal enemies. "Only our interests are immutable and eternal – and it is our duty to adhere to them". We believe that this should also be true for Ukraine. We insist on the need to focus on one's own responsibility for the well-being and reputation of the State. The conflict, as evidenced by historical experience, intensifies with the growth of the objective process of scaling the presence of the State's national business in the continental markets of the World Economic System. Awareness of the need to eliminate the negative perception of conflicts will contribute to revealing the potential of further development of subjects in the plane of the international trade system. A constructive solution is an analysis of the pain points of the Company and the State highlighted by the counterparty in order to make a decision regarding responsibility for the further course of action: 1) agree, stop, collapse; 2) unite – share risks; 3) focus on own super-powers and geographical diversification in other areas; 4) implementation in a new format of the product, the newest areas, different from the previous direction of trade and production activity – from the bank of ideas. Nowadays situation demonstrate, that Crises are events that

cannot be predicted. Nothing is more permanent than change. So, crises should make us stronger! Adaptability is just ability to remain unchanged. Summarizing the causes of the conflict, we claim that it is a desire to: 1) increase profit; 2) increasing the share (presence) in the market 3) Strengthening the "Power of the voice in the IER" – increasing the power in Geoeconomics, Geopolitics; 4) clash of different goals, truths (viewpoints) and values. The formation of the subject's own system of power (the State) in the system of international economic relations will require the implementation of the following algorithm of actions. 1. Calculation of NES – the level of security of the national economic system, as a result of 30% loading of available production capacities; 2. Based on the identification of one's own advantages – uniqueness – calculation of natural advantages and the probability of developing acquired advantages – clarification of NEI in IER; 3. Formation on the basis of 1 and 2 of the System of State Power in IER. We offer the author's model « stay in the conflict process». Not traditionally, we see this model as a component of two blocks of actions. I. Focusing attention and resources on strengthening one's own position and eliminating identified vulnerable positions of the parties. For the formation of the "Strength System", which would become a guarantor of ensuring the appropriate level of National Economic Security. It is a prerequisite for the opening of the country's opportunities, before the opening of the potential of the National Economic Interests. II. The very process of business dialogue has a diplomatic body, the task of which is to stretch the business dialogue in time with the intention of bringing it to a neutral plane by means of effective communication technologies. Economic history shows that as soon as the actions of the State focus on identifying, adopting and directing actions to strengthen its own value – uniqueness (without comparisons and comparisons with other entities of the IER) – all players of the World Economy /companies and states/ show a desire to interact with it! Summarizing the processed materials of the practice of conflicts in the World Economic System, we formulate their main basis, veiled, to a certain extent not obvious, but true – the desire to acquire the "Power of Voice" through increasing the market share in international trade of key goods, services, resources and ideas, and, therefore, – the strength of Geoeconomic and Geopolitical positions and stability in the face of global challenges.

**Keywords:** algorithm of actions, business dialogue, Geoeconomics, Geopolitics, economic diplomacy, conflicts, International economic relations, national economic interests, national economic security, preventive methods, the power of the State's voice.