

РОЗДІЛ 4

Макроекономічні механізми

Конкуренція за ресурси й економічні конфлікти у глобальному бізнес-середовищі: рушійні сили, безпека, інституційно-ресурсний концепт врегулювання

В. В. САБАДАШⁱ, І. В. ДАВИДЕНКОⁱⁱ, Т. В. БАБІЙⁱⁱⁱ

Статтю присвячено дослідженню феномену міжнародного економічного конфлікту у глобальній економіці в умовах дефіциту ресурсів та методів його врегулювання економічними суб'єктами і країнами. Діяльність компаній на міжнародних ринках товарів (послуг), інвестицій, технологій характеризується значною кількістю економічних конфліктів, що виникають і протікають у середовищі невизначеності й соціально-економічних ризиків, та суттєво впливають на ефективність їх діяльності. Глобалізаційні економічні процеси підвищують роль і значимість в економіці кожної держави саме міжнародних економічних відносин, як джерела отримання прибутку. У той же час унаслідок часто неспівпадаючих економічних інтересів суб'єктів господарювання виникають і розвиваються протиріччя між ними і/або країнами і, відповідно, у таких умовах актуалізуються завдання пошуку компромісів та методів реалізації таких суперечливих економічних інтересів сторін конфлікту. У статті досліджено теоретико-методичні аспекти міжнародних економічних конфліктів, їх об'єкт і предмет та, враховуючи сучасну економічну парадигму й економіко-організаційні форми міжнародних економічних конфліктів, визначено конфліктогенність сучасних ресурсних протиріч у глобальній економіці. Спираючись на критичний аналіз науково-практичних напрацювань сучасної конфліктології, визначено ефективні організаційно-економічні механізми врегулювання економічних конфліктів та удосконалено науково-методичні підходи до формування й застосування процедур розв'язання економічних протиріч з урахуванням функціональних взаємозв'язків, що виникають між економічними акторами.

Ключові слова: врегулювання, компанія, міжнародний економічний конфлікт, протиріччя, ресурс, управління.

Абревіатури:

МЕК	– міжнародний економічний конфлікт;
ТВ	– торговельна війна;
ЄС	– Європейський Союз;

ⁱ Сабадаш Віктор Володимирович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та бізнес-адміністрування Сумського державного університету, заступник директора Науково-дослідного інституту економіки розвитку МОН України і НАН України (у складі Сумського державного університету);

ⁱⁱ Давиденко Ірина Володимирівна, студент Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту імені Олега Балацького Сумського державного університету;

ⁱⁱⁱ Бабій Тетяна Володимирівна, асистент за сумісництвом кафедри економіки та бізнес-адміністрування Сумського державного університету.

© В. В. Сабадаш, І. В. Давиденко, Т. В. Бабій, 2017.



COT – Світова організація торгівлі;
M&A – Mergers & Acquisitions, злиття і поглинання.

УДК 327; 339

JEL коди: F51, F52, F63, O19

Вступ. У соціально-економічних системах, як складних і відкритих структурах, у процесі здійснення економічними акторами господарської діяльності часто виникають протиріччя між ними через неспівпадіння (а часто й протилежність) інтересів, завдань і цілей їх функціонування.

Посилення глобалізаційних тенденцій з одного боку й індивідуалізація економічних інтересів суб'єктів господарювання («екоцентризм», тобто підпорядкування економічним інтересам компанії усіх інших, включаючи економічних суб'єктів зовнішнього середовища) – з іншого, є чинником економічних, соціальних, комерційних, екологічних та інших конфліктів у бізнес-середовищі. Зважаючи на характер і динаміку соціально-економічного розвитку, можемо очікувати загострення таких протиріч і зіткнень бізнес-інтересів майже у всіх сферах економічної діяльності. Слід зазначити, що причинами економічних конфліктів виступають як об'єктивні обставини (конкуренція, обмежені ресурси, законодавство тощо), так і суб'єктивні (система менеджменту, стиль управління компаніями, психотип керівника, культурне середовище тощо).

Дослідження МЕК є актуальною проблемою з огляду деструктивного їх впливу на діяльність компаній. У бізнес-середовищі виникає багато економічних конфліктів, переважна більшість із яких – саме міжнародні. Тобто, МЕК зачіпають економічні й соціальні інтереси багатьох країн, компаній, індивідів: протиріччя мають характер транснаціональних.

Ураховуючи багатовекторність економічних політик країн та їх глобальних інтересів, проблеми врегулювання МЕК і пошуку компромісів стають першочерговими і визначальними для конкурентності як окремих фірм на міжнародному ринку, так і національних економік (економічних об'єднань, союзів) у цілому.

Постановка проблеми. Темпи технологічних перетворень, розвитку електронної торгівлі, цифрової й віртуальної економік потребують все більше затрат природних, паливно-енергетичних, трудових, інтелектуальних, інших матеріальних і нематеріальних ресурсів. Для економічних суб'єктів ключовим елементом стратегій розвитку стає конкуренція за обмежені ресурси, вибудована на ресурсних режимах. Вказані обставини постають каталізаторами виникнення МЕК, у межах яких окремі компанії чи країни переслідують свої інтереси для досягнення позитивних ефектів, збільшення прибутку та забезпечення конкурентоздатності у глобальній економіці.

Проблеми виникнення, протікання і врегулювання (вирішення, розв'язання) МЕК були і є предметом науково-практичних досліджень закордонних науковців і фахівців, серед яких слід виокремити доробок таких відомих економістів-міжнародників, як П. Кругман, Дж. Стігліц, М. Портер, Р. Лессер, Е. Фелпс, К. Рогофф, Н. Рубіні, Р. Шиллер, Ф. Фукуяма, Вл. Іноземцев. Згадані науковці у дослідженнях приділяють увагу переважно макроекономічним аспектам економіко-соціальних протиріч у межах функціонування глобальних ринків продукції, сировини, капіталів, активів і робочої сили.

Вітчизняна наукова школа економічної конфліктології представлена ґрунтовними дослідженнями фахівців з макроекономіки і міжнародних відносин і ринків: І. Бураковського, В. Мовчан, А. Гальчинського, О. Устенка, В. Горбуліна, Т. Милованова, О. Пуригіної, Я. Жаліла та ін. Разом з тим, маємо відзначити, що неперервні, важко

прогнозовані зміни глобалізаційного, дезінтеграційного, геополітичного, правового, культурного й економіко-соціального характеру постійно змінюють рельєф бізнес-середовища і поведінку економічних суб'єктів. На нашу думку, особливу увагу у дослідженнях МЕК слід приділяти економіко-правовій та політичній складовим міжнародних економічних відносин, а саме принципам і умовам укладання й реалізації міжнародних торговельних угод, ризикам дискримінації торговельних партнерів, уніфікації економічних правил і правових основ економічної діяльності, дотриманню принципів чесної конкуренції. Відповідно, до тактик і стратегій міжнародної економічної діяльності компаній має залучатися адекватний сьгоднішнім викликам організаційно-економічний інструментарій врегулювання економічних конфліктів.

Мета статті – дослідження соціально-економічної сутності МЕК, що виникають при провадженні компаніями зовнішньоекономічної діяльності, із розробленням організаційно-економічного інструментарію їх врегулювання у недетермінованому економіко-правовому середовищі.

Об'єктом дослідження виступають МЕК у конкурентному бізнес-середовищі.

Предметом дослідження є економіко-соціальні й правові відносини, що виникають між економічними акторами у процедурах врегулювання економічних протиріч.

Результати дослідження. *Детермінація МЕК через його об'єкт, предмет та типологію.* Міжнародні економічні відносини є однією з найбільш конфліктних сфер міжнародної діяльності. Протиріччя між економічними інтересами різних країн, на які нашаровуються геополітичні аргументи, породжують конфлікти різного ступеня складності від протистояння у формі протекціоністських заходів до ТВ [1].

Економічний конфлікт – протиріччя економічних інтересів і зіткнення груп людей, що виражають ці інтереси. На рівні людей і підприємств такі протиріччя неминучі. Сутність економічних конфліктів розкривається через їх функції: а) виявлення та розв'язання суперечностей, особливо антагоністичних; б) пошук виходу із тупикових конфліктних ситуацій; в) створення засад для відносин на новому рівні [2].

Аналізуючи значеннєву структуру економічного конфлікту, особливу увагу слід приділити його предмету й об'єкту. Під предметом конфлікту розуміють об'єктивно існуючу або уявну проблему, яка є причиною протиріч між сторонами. Це – основне протиріччя, через яке і заради якого суб'єкти вступають у протиборство [3].

Предметом економічного конфлікту є проблема усвідомленого протиборства економічних акторів з приводу виробництва, доступу й розподілу, споживання та обміну ресурсів. У реальному житті це може бути проблема співвідношення державного регулювання в економічній сфері та вільної конкуренції; проблема обмеженості економічних ресурсів, їх нестачі для всіх учасників економічних відносин; проблема недосконалості ринкового механізму в його самоорганізації, проблема конкуренції тощо.

Об'єктом економічного конфлікту в конкретній системі відносин завжди є певний дефіцитний ресурс (як матеріальний, так і нематеріальний), володіти яким прагнуть сторони конфлікту. Таким можуть стати ринки збуту, споживачі, фінанси, сировина, заробітна плата, різноманітні активи тощо [4]. Спираючись на авторське дослідження природи конфлікту, зокрема [5], зазначимо, що у даному дослідженні ми трактуємо об'єкт економічного конфлікту дещо ширше, а саме: по-перше, конфлікт між економічними суб'єктами може виникати не тільки через дефіцит, а й *надлишок* ресурсу; по-друге, конфліктність ресурсу визначається не тільки його володінням, а й *доступом (до нього), розпорядженням (ним) або розподілом (його), як економічного блага (цінності)* у конкурентному середовищі. Ми переконані, що сучасний

економічний конфлікт доцільно досліджувати, враховуючи зазначені уточнення його об'єкту, що дозволить аргументовано й виважено підходити до розроблення адекватних механізмів їх врегулювання.

Раціоналізоване сучасне виробництво породжує конфлікти двох основних типів. По-перше, це конкуренція між виробниками товарів. По-друге, зіткнення між роботодавцями та найманими робітниками. Якщо робочу силу вважати товаром, то обидва ці види конфлікту являють собою різновиди відносин у загальній системі (ринку) [1].

Проаналізувавши існуючі підходи до типологізації МЕК, нами сформовано таку узагальнену їх типологію (рис. 1).

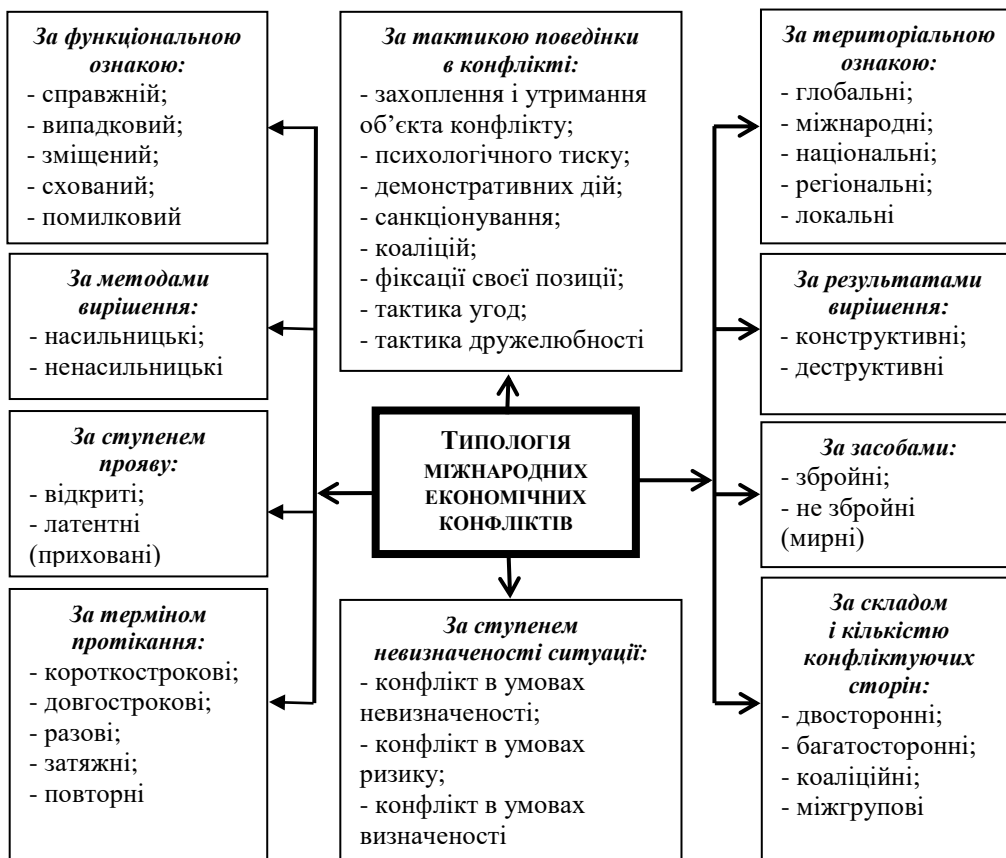


Рис. 1. Узагальнена типологія МЕК

Слід зазначити, що у конкурентному середовищі для економічних суб'єктів будь-який ресурс є обмеженим (дефіцитним), тому ефективність його залучення й використання визначається перш за все ресурсними режимами: 1) режимом доступу до ресурсу; 2) режимом використання ресурсу; 3) режимом управління ресурсом [5].

Характер і направленість МЕК у т. зв. «доглобалізаційному» періоді (1950-ті – початок 1980-х років) визначаються обставинами «післявоєнного періоду». Після

Другої світової війни відбулися кардинальні геополітичні зміни: конфігурація сил на світовій економічній арені формувалася із урахуванням втрати впливу економік Німеччини, Японії й СРСР та суттєвого ослаблення позиції Великої Британії й Франція. Натомість, вплив економіки США посилюється – її частка у промисловому виробництві сягнула майже 50 % світового.

Найбільшим невійськовим міждержавним політико-економічним конфліктом ХХ ст. була «холодна війна» (1946–1989 рр.) – військово-політичне та економічне протистояння наддержав. Після закінчення Другої світової війни США стали найбільшою світовою державою, що володіє атомною зброєю. У геополітичний простір СРСР увійшла вся Східна Європа, утворився світовий соціалістичний табір, почалася неминуча «холодна війна» між СРСР і США за світове лідерство [6].

«Холодна війна» закінчилася після прийняття рішення про виведення радянських військ з території соціалістичної Німеччини, коли в листопаді 1989 р. впала Берлінська стіна. Пішла зміна соціалістичних режимів у більшості країн Центрально-Східної Європи, почалося возз'єднання Східної і Західної Німеччини. Перемога Заходу в «холодній війні» була забезпечена в першу чергу економічною потужністю США [6].

Починаючи з 70-х років ХІХ ст. поряд з експортом товарів зростає експорт капіталу. Цьому сприяли поліпшення в технології, які привели до швидких морських, залізничних і повітряних перевезень, а також доступність міжнародного телефонного зв'язку, пізніше – розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій [7]. Із середини 1980-х років відбувається бум транснаціонального виробництва: країни не лише обмінюються товарами в ході торгівлі; ці товари виробляються зусиллями декількох сусідніх країн або регіонів (часто, щоправда, такими товарами є наркотики та зброя). Кінець ХХ ст. характеризується «холодний» світ змінюється новими гео економічними війнами. Поряд із ТВ йдуть «битви» за транзит вантажів, транспортні коридори, енергетичні ресурси, регіональні умови господарювання і ринки збуту. Для переможців ці війни закінчуються економічним зростанням, а для переможених – втратою геостратегічного положення країни або регіонів, втратою транзитних функцій транспортно-комунікаційних вузлів і, в кінцевому рахунку, падінням рівня і якості життя громадян.

Сучасна парадигма й економіко-організаційні форми МЕК. Глобалізація – об'єктивний процес всесвітньої економічної, політичної і культурної інтеграції та уніфікації, що охоплює всі сфери життя й має системний характер. За процесами прискорення глобалізації відбуваються процеси розшарування економік світу. Більшість торговельних і фінансових потоків зосереджені в економічно розвинених країнах. Світ ніколи не був соціально рівним, але зараз в умовах технологічного прогресу ця нерівність посилюється. Близько 90 % обсягів інформації проходить лише через розвинені країни. Таким чином, глобалізація є двояким процесом в формуванні економік країн. Із одного боку, вона сприяє формуванню та розвитку світової економічної та фінансової системи, виникненню нових політичних інститутів, поширенню спільних норм та культурних цінностей. А з іншого – поглиблює соціальну нерівність держав [8].

Мотиви вступу в конфліктну взаємодію представляють собою внутрішні спонукальні сили, які підштовхують суб'єктів конфліктної взаємодії до відкритого протистояння [9]. Причини виникнення міжнародних економічних конфліктів різні, але багато з них тісно пов'язані з процесом глобалізації, і навіть породжуються нею.

На думку Майкла Д. Інтрілігейтора (Michael D. Intriligator), глобалізація стала

важливим аспектом сучасної світової системи і вона впливає на розвиток нашої планети, оскільки торкається всіх сфер життя людини [10]. Тобто, вона не може не впливати на характер розвитку економічних конфліктів.

Унаслідок глобалізації відбувається нерівномірний розподіл благ, що призводить до ще більшої поляризації країн в світі: одні швидко розвиваються, входять в коло багатих держав, а інші – бідні країни все більше відстають від них.

Наступна причина економічних конфліктів, пов'язана з потенційною регіональною або глобальною нестабільністю через взаємозалежності національних економік на світовому рівні. Локальні економічні коливання чи кризи в одній країні можуть мати регіональні або навіть глобальні наслідки. Світовий спад чи депресія здатні призвести до закликів розірвати взаємні зв'язки і залежності, створені в ході глобалізації, як це сталося за часів Великої депресії 1930-х років у США.

Третя причина викликана побоюванням, що контроль над економікою окремих країн може перейти від суверенних урядів в інші руки, в тому числі до найсильніших держав, багатонаціональним чи глобальним корпораціям і міжнародним організаціям [11].

Найважливішим завданням уряду кожної країни є безпека громадян. У тому числі, не менш важлива і економічна безпека, адже міжнародний економічний конфлікт має різні форми розвитку, і всі вони, безумовно, негативно впливають в першу чергу на населення країни.

Торговельні війни, як спосіб досягнення компаніями і країнами регіональних економічних цілей. Однією з найчастіших форм прояву МЕК є ТВ, як спосіб досягнення економічними суб'єктами своїх цілей.

Економічна (торгова) війна – це сукупність економічних, правових, адміністративних та інших дій, спрямованих проти економічної системи іншого суб'єкта виробничо-господарської діяльності. У залежності від сторони, вона проводиться з ціллю захоплення закордонних ринків (наступальна ТВ) або попередження торгової «окупації» національної економіки (оборонна ТВ) [12].

Торговельні війни між державами, що бажають захистити своїх виробників, почалися практично тоді ж, коли була винайдена торгівля. Однак лише в ХХ ст. торговельні війни стали інструментом досягнення геополітичних цілей. Незважаючи на те, що сучасні аналітики практично одноставно стверджують, що практика зведення штучних бар'єрів у торгівлі мало сприяє розвитку економіки, тому торговельні війни виникають постійно [1].

Виначимо основні чинники ТВ, форми яких подано на рис. 2: 1) надмірна поляризація багатства та бідності у світовому масштабі (абсолютне домінування «золотого мільярда» над гео економічною периферією); 2) зміна ролі та змісту економіки, яка, не перестаючи бути джерелом задоволення суспільних потреб у товарах та послугах, стає домінуючою силою соціального управління, підкорює політику, ідеологію, культуру, духовні процеси і за деяких умов перетворюється в механізм силового тиску на іншого суб'єкта економічного життя; 3) нестабільність світової економіки, в якій відбивається суперечність між об'єктивною необхідністю розвитку міжнародного поділу праці та намагання олігархії (світової, регіональної, національної) одноосібно присвоювати його результати; 4) виникнення віртуальної економіки – відносин нового типу між суб'єктами фінансового ринку, які не є економічними, оскільки не відбивають процесів реального обміну товарами та послугами, не пов'язані з виробничою економікою, але виступають як ефективний механізм кругообігу фіктивного спекулятивного капіталу [13]; 5) зростання економіко-політичної ролі

глобальних компаній у міжнародних економічних відносинах; б) посилення тенденцій регіоцентризму і протекціоністських заходів в економічних політиках країн (на практиці при ТВ найчастіше країни використовують тарифний метод, як захисний).

Роль економічних протиріч у досягненні компаніями глобальних економічних цілей. Окремо слід дослідити феномен глобальних економічних протиріч.

Глобальні війни (конфлікти) – це війни й протистояння, які зачіпають інтереси не тільки двох держав або регіональних об'єднань, а й залучають у серу конфлікту інші держави. ТВ війни нерідко переростають у збройні конфлікти або можуть проводитися в рамках більш широкого фронту «бойових дій» – т. зв. економічної війни, адже фізичне винищення ворогів не завжди вигідно. Вигідніше розставити економічні пастки, сплести павутину економічної залежності і, присмоктавшись до ресурсів противника, змусити його працювати на себе. Економічні війни стали одними з найбільш «улюблених» і поширених воєн сучасності: не треба витратити гроші на озброєння, жертвувати людьми, вести дипломатичні переговори, коли країну можна просто задушити економічно [14].

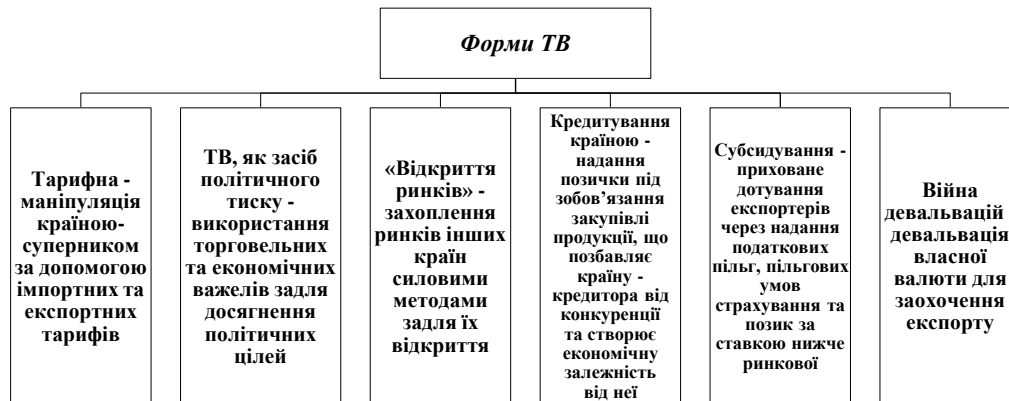


Рис. 2. Форми ТВ [2]

Наймасштабнішими (на сьогодні) ТВ у світовій економіці вважають «яловичну (м'ясну)», «бананову» і «сталеву».

1. «М'ясна війна». У 1989 р. США зобов'язалися експортувати в Європу тільки яловичину без гормонів. ЄС розпочав «бойові дії» у травні 1999 р., звинувативши американських виробників яловичини в порушенні цієї угоди. Європейські фахівці дослідили, що споживання американської яловичини може негативно позначитися на здоров'ї населення. У відповідь США підвищили мито на ряд європейських товарів і проінформували про намір на 100 % підняти мито на продовольчі товари (у списку, зокрема, фігурували свинина й полуничний джем), що поставляються з ЄС до США. Війна закінчилася в серпні 1999 р., коли після тривалих переговорів за посередництва СОТ європейці визнали, що якість американської яловичини покращилася. Збиток, нанесений цієї війною виробникам США, оцінюється орієнтовно у 500 млн дол. США, європейські компанії понесли приблизно такі ж втрати [1].

2. «Бананова війна». У квітні 1999 р. США здобули перемогу в «банановій війні» із ЄС. Уперше СОТ стала на бік одного члена проти інших і визнала, що країни ЄС порушили угоду з вільної торгівлі й тому санкції, накладені на них США, є

обґрунтованими й справедливими. За іронію долі, після шестирічної «бананової війни» американська компанія «Chiquita» збанкрутувала.

Сутність конфлікту полягала у такому: європейські країни (особливо вирізнялися Велика Британія і Франція) при імпорті бананів віддавали перевагу фірмам-постачальникам із бувших їх країн-колоній. Це допомагало досягати політичних цілей – за допомогою закупівель бананів підтримувалися ті режими, які були лояльно налаштовані до колишніх метрополій. Натомість збитки несли транснаціональні торговельні компанії, більшість із яких базувалися в США. У результаті американські компанії втратили близько 190 млн дол. США. США ввели санкції, які обійшлися європейцям в 500 млн дол. США (особливо постраждали німецькі виробники кави й французькі виробники портфелів і сумок) [9].

3. «Сталева війна» не закінчена й дотепер, перспективи її закінчення поки не визначені. Рішення Адміністрації США про введення імпорتنих мит на поставки сталі з більшості країн-експортерів стало черговим актом «бойових дій» у цій ТВ. «Сталева війна» розпочалася після економічної кризи 1998 р., від якої постраждало багато держав Азії. Ці країни девальвували свої національні валюти і їхні товари виявилися дешевше аналогічних американських. Особливо це вдарило по американських виробниках сталі, які зіштовхнулися, зокрема, з тим, що експорт японської сталі виріс в 1999 р. на 400 %. Також на американському ринку зросла ціна європейської, латиноамериканської, російської й української сталі. Багато експертів відзначали, що справжньою причиною невдач американських металургів стала низька ефективність їхніх виробництв, що поступалась конкурентам в Азії і Європі. Американські виробники сталі, навпаки, впевнені, що на їхніх підприємствах досягнута найвища, у порівнянні з конкурентами, продуктивність праці в галузі, а іноземні виробники просто демпінгують, щоб захопити ринок. Адміністрація США почала квотування сталевого імпорту; відносно низки країн були початі антидемпінгові розслідування. Спроби досягти хоча б тимчасового компромісу в «сталевій війні» у більшості випадків виявлялися невдалими [1].

МЕК у сфері злиття й поглинання компаній. Угоди М&А зарекомендували себе в міжнародній практиці, як один із головних інструментів стратегії форсованого розвитку бізнесу [15]. М&А – операції, які разом з переходом прав власності передбачають, перш за все, зміну контролю над підприємством [16].

Прагнення отримати в результаті М&А синергетичний ефект, тобто взаємодоповнююча дія активів двох або декількох організацій, сукупний результат, якого перевищує сумарний результат структур, що окремо працюють на ринку. Виникнення синергетичного ефекту обумовлюється: економією масштабу; комбінуванням взаємодоповнюючих ресурсів; економією грошових коштів за рахунок зниження транзакційних витрат; зміцненням позицій на ринку (мотив монополії); економією на НДДКР. До мотивів М&А відносять також прагнення підвищити якість і ефективність управління. Дуже істотними можуть опинитися також податкові мотиви. Компанія, що поглинається, може володіти істотними податковими пільгами, які повністю не використовуються з тих або інших причин [17]. Диверсифікація бізнесу в розрізі стабілізації потоку грошових коштів і зниження ризиків також належить до мотивів злиття і поглинання. Можливість використання надмірних ресурсів – також важливий мотив. На жаль, позитивний ефект від проведення М&А виникає далеко не завжди. За даними *Mergers & Acquisitions Journal*, 61 % таких операцій не окупає вкладених в них коштів [1], а статистика, зібрана *PriceWaterhouse*, свідчить, що 57 % компаній, що об'єдналися, відстають у своєму розвитку від інших суб'єктів ринку і знов

розділяються на самостійні корпоративні одиниці. Адже об'єднання компаній, окрім можливостей економії і додаткового прибутку, створює й додаткові витрати, складнощі, які часто важко прогнозувати. Більш того, якщо переваги стратегії М&А виявляються лише на етапі здійснення операції (починаючи з оголошення про неї), то ризики виникають разом з самою ідеєю про проведення злиття. Погано спланована операція М&А здатна не тільки нашкодити компанії, але й стати причиною її загибелі [15].

«Pfizer» та «Allergan», 2015 р. Поки що найбільше злиття на ринку фармацевтики.

Американський фармацевтичний гігант «Pfizer» вирішив відмовитися від запланованого злиття з виробником ботоксу «Allergan», що й породило виникнення економічного конфлікту між двома компаніями-гігантами [19]. Вартість злиття оцінювали у понад 150 млрд дол. США. Згідно з попередньою домовленістю між компаніями, у разі скасування угоди сторона-ініціатор повинна виплатити іншій компенсацію у 400 млн дол. США. Компанія «Pfizer» внаслідок злиття планувала перенести свою правову базу в Ірландію, де розташована штаб-квартира «Allergan». У цій країні ставка корпоративного податку складає 12,5 %, тоді як у США – 35 % [44]. Відмовитися від купівлі «Pfizer» вирішила у зв'язку із запровадженням Мінфіном США жорсткіших норм оподаткування компаній, які зареєстровані в інших країнах [20].

«Harovalim» та «Укрінбанк», 2008 р. Вже восени 2008 р. в період загострення світової фінансової кризи ізраїльський банк «Harovalim» відмовився закрити угоду з купівлі «Укрінбанку» (офіційна причина – заборона Центробанку Ізраїлю на придбання активів за кордоном з метою збереження ліквідності власної банківської системи).

«Daimler» і «Chrysler». Злиття німецького «Daimler» і американського «Chrysler» назвали «шлюбом за розрахунком». Однак, коли «Chrysler» втретє після об'єднання оголосив про мільярдні збитки, партнери з Штутгарта говорять про бажання розглядати будь-які далекосяжні стратегічні варіанти його реструктуризації, аж до нового «розлучення» за будь-яку ціну із американським партнером [21].

МЕК у паливно-енергетичному секторі. Темпи і напрями розвитку світової економіки трансформуються під впливом технологічних, фінансових, маркетингових і соціальних змін. Однак поки що такі енергетичні ресурси, як нафта, газ, електроенергія залишаються рушійною силою економік четвертого і п'ятого технологічних укладів. Виробничі процеси, основу яких вони складають, продукують товари, продаж яких на глобальному ринку є найбільш прибутковим. Водночас, затребуваність світовими економіками згаданих обмежених ресурсів є джерелом багатьох сучасних економічних конфліктів, особливо у випадках сильного державного регулювання бізнес-процесів.

Хоча відносні показники енергоємності мають сталу прогнозну тенденцію до зниження, абсолютні обсяги видобутку й споживання енергоресурсів продовжують зростати.

Прикладом високої конфліктогенності енергетичних ресурсів є значна кількість конфліктів і протистоянь між державами. Взаємозв'язки геополітичних інтересів і нафти характеризують події в Іраку, Кувейті, Сирії, інших нафтоносних регіонах. Нафтові монополії США і Великої Британії до націоналізації нафтової промисловості Іраку у 1972 р. контролювали $\frac{3}{4}$ видобутку нафти в цій країні. Із того часу англо-американська зовнішня політика відносно Іраку була спрямована на відновлення втрачених позицій.

Не обійшли «енергетичні війни» й Україну. Перш за все, це стосується енергетичних відносин між Україною та РФ, які мають тривалу непросту історію: від стратегічного партнерства та реалізації великих спільних енергетичних проектів (наприклад,

будівництво та успішна експлуатація атомних енергоблоків українських АЕС) до періодів відвертого «енергетичного шантажу», недовіри і взаємних звинувачень і претензій. Серед причин такого стану справ у російсько-українських енергетичних відносинах більшість експертів, у першу чергу, називають їх безсистемність та орієнтованість на досягнення короткотермінових цілей. Тільки з анексією РФ Автономної Республіки Крим та початком військової агресії на Сході України, уряд України розпочав реформування національної паливно-енергетичної галузі та вибудовування паритетних відносин із РФ у цій сфері.

Газовий конфлікт між Україною і РФ, 2005–2006 рр. Конфлікт був викликаний наміром російського концерну «Газпром» (підтриманим російським урядом) підвищити ціни, за якими газ постачається в Україну. Цей крок відповідав загальній спрямованості дій «Газпрому» по приведенню експортних цін на газ для пострадянських держав у відповідність з рівнем цін на європейському газовому ринку. У березні 2005 р. Голова ДАК «Нафтогаз України» запропонував «Газпрому» відмовитися від бартерних схем при взаєморозрахунках і перейти до прямих грошових розрахунків – зокрема, переглянути тарифи на транзит російського газу до Європи по території України. 29 березня Україна запропонувала підвищити з 2006 р. тарифи на транзит до 1,75–2,0 дол. США за 1 тис. куб. м на 100 км [11]. На початку червня 2005 р. «Газпром» на переговорах з Україною про режим транзиту і постачання газу запропонував, починаючи з 2006 р., підняти до середньоевропейського рівня (160–170 дол. США/тис. куб. м) ціну за російський газ з одночасним підвищенням тарифу за газовий транзит до Європи, а також перейти до повністю грошової, а не натуральної, оплати транзиту та змінити методику розрахунку цін на газ. У червні 2005 р. тодішній віце-прем'єр України А. Кінах категорично відкинув російську пропозицію, наполягаючи на продовженні існуючого режиму домовленостей по газу з РФ до 2013 р. Українська сторона до грудня відмовлялася прийняти російські вимоги, які з часом ставали все більш жорсткими. Газове питання перейшло з рівня «Газпрому» на урядовий рівень, і з листопаду ним опікувався прем'єр-міністр РФ. Україні, яка не тільки споживає газ, але і є основною транзитною країною, через яку РФ постачає газ до Європи, був пред'явлений фактичний ультиматум – до 1 грудня прийняти російську ціну 160 дол. США/тис. куб. м [11].

Через непідписання угоди на постачання газу в 2006 р., 1 січня 2006 р. подачу газу на український ринок було припинено. Проте, оскільки основні постачання російського газу до Європи здійснюються через газотранспортну мережу, що проходить по території України, то, як стверджує російська сторона, Україна протягом перших днів 2006 р. здійснювала несанкціонований відбір газу з експортного газопроводу для задоволення власних потреб. Конфлікт був формально завершений в ніч з 3 на 4 січня підписанням угоди, яка, судячи з офіційних заяв, задовольнила обидві сторони.

Із формування нового уряду України «газова» суперечка між «Нафтогазом України» і російським «Газпромом» поновилися: так, 2014 р. в Арбітражному інституті Торгової палати Стокгольма (Стокгольмському арбітражі) розпочався процес за контрактами на постачання газу і його транзит через територію України з 2009 р., а саме через вимоги «Газпрому» до «Нафтогазу України» у сумі понад 37 млрд дол. США. За позовом російської компанії – це сума заборгованості за газ, поставлений у травні-червні 2014 р. та оплату за зобов'язанням «бери або плати» («take or pay») за 2012–2016 рр., а також пеню за прострочення оплати. Слід зазначити, що принцип «бери або плати» з'явився в контракті між компаніями у 2009 р. (полягає у тому, що Україна зобов'язана

щороку купувати певний обсяг російського газу – 52 млрд куб. м – і, відповідно, його оплачувати навіть у разі, якщо його не вибирає. «Нафтогаз України» називав цей принцип не ринковим і відмовлявся задовольняти вимоги «Газпрому» Станом на осінь 2017 р. певні судові рішення на користь України винесені, але процес оскаржень російською стороною і розгляду інших спірних питань триває.

Незважаючи на значні запаси енергетичних ресурсів, Україна все ще залишається енергетично залежною від РФ. У зв'язку з російсько-українським конфліктом на Сході України, схеми постачання газу в Україну зазнали суттєвих змін – угоди на закупівлю газу укладаються із європейськими компаніями, але слід зазначити, що постачається все ж таки російський газ, але за реекспортною схемою, при цьому у його вартість включено витрати європейських транспортерів. Тому нарощування обсягів видобутку власного газу є вкрай актуальним – це питання національної енергобезпеки.

Економіко-екологічні протиріччя у сфері використання природних ресурсів. Характерною особливістю сучасного етапу соціально-економічного розвитку є досить серйозні екологічні конфлікти, що виникають внаслідок неефективного ресурсовикористання, більшість з яких вже давно набули інтернаціонального характеру. Концепція взаємопов'язаності природного середовища і суспільства базується на поєднанні соціальної, економічної і суспільної сфер діяльності. Суспільство формує механізм природокористування і сприяє узгодженості ресурсних режимів як на національному, так і міжнародному рівнях. Ресурсні режими визначають характер і особливості управління природними ресурсами у суспільстві, а саме:

- економіко-правові механізми набуття права власності на ресурс;
- способи (методи) реалізації прав власності;
- ефективні методи управління ресурсами;
- доступ до ресурсів, їх використання, перерозподіл;
- відкритість суспільства, його готовність до вирішення екологічних конфліктів тощо.

Один із наймасштабніших й найгостріших транскордонних конфліктів в історії незалежної України (якщо не брати до уваги екологічну катастрофу на Сході України, наслідки якої ще тільки маємо дослідити й оцінити), що розгорнувся навколо острова Тузла в 2003 р. між Україною і РФ, мав екологічне підґрунтя [8]. Російська сторона пояснювала стрімке будівництво дамби від мису Тузла Таманського півострова у напрямку українського острова Тузла (початок будівництва 29 вересня 2003 р.) бажанням припинити розмив прибережною течією Таманського узбережжя. Українська сторона у Ноті МЗС України і Заяві Верховної Ради України застерігала РФ, що зведення гідротехнічної споруди у Керченській протоці несе в собі загрозу непередбачуваних екологічних наслідків [22]. Подальшої ескалації конфлікту вдалося запобігти завдяки телефонним перемовинам президентів та зустрічі з цього питання прем'єр-міністрів України і РФ. Доволі кволі переговори із врегулювання конфлікту супроводжуються періодичними його спалахами, як це мало місце в 2007 р. після аварії російського танкера і затоплення російського вантажного судна під час сильного шторму з виходом у води Керченської протоки більше 1000 т нафтопродуктів.

Також прикладом економічного конфлікту за природні ресурси може слугувати спір між Румунією і Україною з делімітації морських кордонів з врахуванням острова Зміїний. Навколо острова Зміїний давно точилися суперечки між різними державами, але цінність цього острова і проблема перегляду кордонів виключних економічних зон і континентального шельфу загострилася у 1980-ті роки, коли на континентальному шельфі південніше острова було відкриті значні запаси вуглеводнів [23].

Науково-методичний підхід і використання організаційно-економічного інструментарію врегулювання МЕК. Як свідчить світова практика, неодмінний результат конфлікту – це значні збитки сторони, що зазнала поразки, і певні вигоди сторони, що здобула перемогу. Оскільки втрат у конфлікті уникнути неможливо, то, очевидно, весь зміст впливу на нього може бути зведений до пошуку шляхів усунення негативних наслідків. “Мета полягає не в тому, – зазначає М. Дейч, – щоб усунути або запобігти конфлікту, а в тому, щоб знайти спосіб зробити його продуктивним”. [6].

Розв’язання конфлікту є складним багатоетапним процесом: виокремлюють як мінімум три етапи: 1) діагностика в ході регулювання; 2) вибір стратегій розв’язання та відповідних технологій; 3) безпосередня практична діяльність зі зняття протиріч та завершення конфлікту [9]. Урегулювання – це усвідомлені дії керуючого суб’єкта з метою пом’якшення, послаблення боротьби чи переведення гострих стосунків суперників в інше русло або на інший рівень відносин. Тож проблема врегулювання конфлікту є обмеження його негативного впливу на суспільні відносини з метою перетворення їх на соціально прийнятні форми розвитку [24].

Усі держави, інтегруючись у світове співтовариство, беруть зобов’язання провадити свою міжнародну діяльність відповідно до основних принципів міжнародного права. Одним із таких принципів є обов’язок держав вирішувати свої «міжнародні спори мирними способами таким чином, щоб не піддавати загрозі міжнародний мир і безпеку і справедливість» (п. 3 ст. 2 Статуту ООН) [25]. Відповідно до Розділу VI Статуту ООН, мирними засобами розв’язання спорів між державами можуть бути: від *переговорів до звернення до регіональних органів влади (самоврядування)* (табл. 1).

Критичний аналіз природи МЕК дозволяє нам виокремити такі визначальні показники й умови, які характеризують функціональні комплексні взаємозв’язки у системі економічних конфліктів:

$$MEK = f(K_P; Y_P; T_B [T_{VCH}]; I_P; K_{EC\ KON.}), \quad (1)$$

де K_P, Y_P – кількість і якість ресурсу (як матеріального, так і нематеріального), що залучаються економічними суб’єктами (компаніями) у господарську діяльність відповідно (натуральні або вартісні од. вим.); T_B – темп відновлення залученого ресурсу – для відновлюваного ресурсу (роки); T_{VCH} – темп виснаження залученого ресурсу – для невідновлюваного ресурсу (роки); I_P – відносна інтенсивність залучення ресурсу у сфери виробництва і споживання (коэф.); $K_{EC\ KON.}$ – кількість економічних акторів (компаній, країн), що конкурують за ресурс.

Спираючись на результати дослідження та приймаючи до уваги природу економічного конфлікту і конфліктогенність різних видів ресурсів, що залучаються економічними суб’єктами в бізнес-процеси, можемо стверджувати, що МЕК характеризується потенціалом врегулювання.

Концептуально процедуру узгодження економічних інтересів у МЕК (пошуку компромісу; врегулювання/розв’язання конфлікту) подано на рисунку нижче.

Важливими елементами запобігання економічним конфліктам є інтеграційні й інституціональні процедури, які економічним суб’єктам і країнам слід активно залучати до механізмів врегулювання МЕК.

У сучасній економіці близько $\frac{3}{4}$ сфери виробництва й комерційної торгівлі – це глобальні ланцюги вартості, в яких ключовими елементами є кооперація, транскордонний рух компонентів (комплектуючих, сировини, напівфабрикатів).

Таблиця 1

Організаційно-економічний і правовий інструментарій (мирні засоби) врегулювання економічних спорів (протирич)

Засоби розв'язання економічних конфліктів	Характеристика	Приклад
Переговори	У процесі безпосереднього спілкування, що надає цей міжнародно-правовий інститут, сторони мають можливість ближче ознайомитися з позиціями один одного, взаємними претензіями та, виявивши добру волю й бажання миру, знайти взаємоприйнятне вирішення спірних питань [26]	Шестисторонні переговори щодо ядерної програми Північної Кореї, у яких беруть участь РФ, Китай, Японія, США і Південна Корея. У конфлікті США та Північної Кореї інші країни відіграють роль посередників, покликаних сприяти врегулюванню конфлікту
Посередництво	Ведення переговорів зі сторонами міжнародного конфлікту з метою знаходження компромісу у вирішенні спору на основі пропозицій посередника [29]	Посередництво США між Єгиптом та Ізраїлем, яке забезпечило укладення у 1979 р. мирного договору
Примирення	Діяльність третіх держав або міжнародних організацій, яка здійснюється з їх ініціативи чи на прохання держав, що перебувають у стані конфлікту, з метою встановлення або поновлення прямих контактів між сторонами конфлікту та створення реальних умов для мирного розв'язання спору	Діяльність Норвегії на початку 1990-х років щодо врегулювання палестинсько-ізраїльського конфлікту: відбулися закриті зустрічі ізраїльської та палестинської делегацій, було вироблено спільну декларацію про проміжну автономну владу, підписану 13 вересня 1993 р. у Вашингтоні
Судовий розгляд	У сучасних умовах розгляд справ про міжнародно-правові конфлікти здійснюється, переважно, створеним у 1945 р. Міжнародним судом ООН [27]	Серед розглянутих Міжнародним Судом справ основне місце займають територіальні спори, що стосуються невеликих ділянок державної території (наприклад, суперечка між Нідерландами й Бельгією про територіальні анклави)
Звернення до регіональних органів влади (самоврядування)	Ст. 52 Статуту ООН підтримує мирне вирішення спорів у рамках регіональних міжнародних організацій, що не виключає передання таких спорів Раді Безпеки, якщо здійснені зусилля не привели до успіху	Мирне вирішення спорів у рамках Ліги арабських держав
Інші, будь-які мирні засоби за вибором сторін		

Відповідно, зростає конкуренція за ресурси, зменшуються витрати, залучаються ефективні моделі виробництва і споживання, що неминуче призводить до виникнення економічних протирич. Зважаючи на зацікавленість економічних акторів глобального бізнес-середовища у сталому соціально-економічному зростанні й реалізації нових форм і умов міжнародної торгівлі з одночасною підтримкою безпеки згаданих процесів, можемо визначити такі актуальні виклики й загрози, що можуть бути причинами МЕК вже у найближчому майбутньому:



Рис. 3. Концептуальна схема узгодження інтересів сторін у МЕК

- трансфер технологій, інноваційний розвиток і роботизація, які з одного боку покликані збільшити продуктивність економіки і прибутки компаній, з іншого – можуть призвести до ще більшої економіко-соціальної нерівності (насамперед, «цифрової») й викривлення конкуренції, браку робочих місць, трудових і соціальних конфліктів;
- невеликі обсяги інвестицій в економіки, що розвиваються, посилюватимуть їх неспроможність до розвитку та консервуватимуть нерозвинену інфраструктуру і звичне внутрішнє споживання замість розвитку експортних можливостей і технологічного потенціалу;
- поширення технології блокчейн та використання криптовалют: у більшості країн питання є законодавчо неврегульованим (у т.ч., й Україні), отже, ризики виникнення фінансових і податкових конфліктів на сьогодні досить високі. Україна знаходиться серед країн-лідерів у впровадженні технології блокчейн поряд із США, Канадою, Грузією, Естонією, Великою Британією, Францією, Німеччиною, Швецією, Китаєм, Бразилією, Австралією та Ізраїлем;
- країни-експортери основних енергетичних ресурсів (нафти, газу) поступово втрачатимуть споживачів (ринок збуту) і, відповідно, прибутки внаслідок розвитку альтернативних джерел енергії («зеленої» енергії). Така тенденція сприятиме більшій енергетичній незалежності економік і ефективному контролю витрат енергоресурсів;
- досі неврегульована проблема виведення капіталів в офшорні зони з метою уникнення оподаткування. Два офшорних скандали – т. зв. «Панамське досьє» компанії «Mossack Fonseca» і «Райські папери» («Paradise Papers») – викликали серйозний міжнародний резонанс та вкотре загострили цю проблему глобальної фінансової системи. Відповідно, нагальною залишається потреба у врегулюванні цієї проблеми через вироблення економіко-правових державних регуляторів і спільних міжнародних правил;
- стрімкий розвиток інформаційних технологій поряд із беззаперечними позитивними ефектами для економіки й суспільства має й суттєві негативні прояви. Одним із таких є поширення в інформаційному просторі неперевіреної і/або завідомо неправдивої (некоректної) інформації про події, явища і процеси. Інформаційні фейки (фейкова інформація, дезінформація) становлять серйозну загрозу інформаційній і економічній безпеці країн і компаній. Конфліктний аспект проблеми

став одним із ключових для обговорення на щорічній безпековій конференції у Мюнхені (17–19 лютого 2017 р.). У спеціальному звіті конференції «Munich Security Report» («Мюнхенська безпекова доповідь») згадана проблема позначена як «Постправда» [28; 29]. Фейкова та інсайдерська інформація економічного характеру, безсумнівно, є каталізатором МЕК. У випадку, коли економічні суб'єкти керуються нею при виробленні й обґрунтуванні тактичних і стратегічних бізнес-рішень, ризики виникнення економічного конфлікту є досить високими. Зазначимо, що використання фейкових (неперевірених, некоректних) економічних даних про стан явища чи об'єкта для прийняття бізнес-рішень не слід отожднювати із технологією прийняття економічних рішень в умовах неповної інформації або ситуації невизначеності й ризику.

З метою забезпечення інформаційної безпеки і запобігання конфліктів, спричинених інформаційними фейками, Єврокомісія започаткувала процедури громадського обговорення проблеми у межах відповідних експертних груп із подальшим утворенням спеціальних державних інституцій (підрозділів) по боротьбі із дезінформацією і конкурентними повідомленнями (як держав, так і компаній та приватних осіб).

З великою вірогідністю можна стверджувати, що згадані безпекові питання – екологічних конфліктів; кібербезпеки в інформаційній та комунікаційній сферах, державному і фінансовому секторах, медіапросорі – будуть ключовими в дискусіях і, можливо, отримають нові рішення на наступній (у лютому 2018 р.) безпековій конференції у Мюнхені;

- створення, застосування й захист великих баз даних («Big Data») в інформаційних технологіях. Вони (бази даних) постійно знаходяться під загрозою несанкціонованого доступу й незаконного використання даних, що є чинником багатьох МЕК і становить загрозу для розвитку «цифрової» економіки. Проблема забезпечення безпеки і протидії кіберзлочинності є вкрай актуальною на сьогодні як для окремих компаній, так і для країн в цілому.

Висновки та напрями подальших досліджень. За результатами дослідження можемо зробити висновок, що у сучасній економіці МЕК мають важливе системне значення, формуючи і справляючи вплив на конкурентоспроможність як окремих економічних суб'єктів, так і країн в цілому. Недопущення МЕК є майже неможливим у складних соціально-економічних відносинах і недетермінованому бізнес-середовищі. МЕК – супутнє явище конкурентної боротьби за обмежені ресурси, тому управління конфліктами та їх врегулювання (пошук прийнятних компромісів і домовленостей) є актуальним завданням як компаній, так і урядів країн, адже нерозв'язані економічні, соціальні, корпоративні, екологічні й інші конфлікти є загрозою національній безпеці.

У переважній більшості МЕК мають деструктивний характер для сторін конфлікту. Так, найчастішим проявом МЕК є ТВ, в арсеналі яких: а) санкції; б) нееквівалентний обмін товарами (послугами); в) валютна експансія; д) енергетична блокада тощо.

Таким чином, залучення у практику управління й вирішення МЕК запропонованих механізмів та інструментарію є можливим і доцільним для зниження конфліктного потенціалу глобального бізнесу.

Подальші актуальні пошукування у межах згаданої тематики ми визначаємо у дослідженні характеру впливу новітніх глобальних викликів на поведінку економічних суб'єктів і провадження неконфліктних бізнес-практик.

Література

1. *Пуригіна, О. Г.* Міжнародні економічні конфлікти: навч. посіб. / О. Г. Пуригіна. – К. : ЦУЛ, 2008. – 280 с.
2. *Економічні війни* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/82157/ekonomika/ekonomichni_viyuni_932905922. – Заголовок з екрану. (Актуально на 05.10.2017 р.).
3. *Сабадаш, В. В.* Конфлікти у природокористуванні: витоки еколого-економічних протиріч, конфліктні чинники, процедури врегулювання [Текст] / В. В. Сабадаш // Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці: методології, моделі, методи управління та прийняття рішень: монографія / під заг. ред. проф. С. К. Рамазанова. – Луганськ : Вид-во «Ноулідж», 2012. – С. 842.
4. *Герасіна, Л. М.* Конфліктологія : навч. посіб. / Л. М. Герасіна, М. П. Требін, В. Д. Воднік та ін. – Х. : Право, 2012. – 128 с.
5. *Сабадаш, В. В.* Соціально-економічне вимірювання екологічних конфліктів в досягненні устійливого розвитку / В. В. Сабадаш // Соціально-економічний потенціал устійливого розвитку : учебник ; под ред. проф. Л. Г. Мельника (Україна) и проф. Л. Хенса (Бельгія). – Суми : ИТД «Университетская книга», 2007. – С. 963–982.
6. *Бернадський, Б. В.* Міжнародні конфлікти: курс лекцій / Б. В. Бернадський. – К. : ДП «Видавничий дім «Персонал», 2012. – 366 с.
7. *Глобальна економіка: Конспект лекцій для студентів спеціальності «Міжнародні економічні відносини» денної та заочної форм навчання* / уклад. Т. В. Божидарнік. – Луцьк : Луцький НТУ, 2016. – 136 с.
8. *Радзівеська, С. О.* Глобальна економіка: конспект лекцій для студентів економічних напрямів підготовки усіх форм навчання / С. О. Радзівеська. – К. : «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2015. – 344 с.
9. *Сазонець, Л. І.* Міжнародні стандарти безпеки підприємств : навч. посіб. / Л. І. Сазонець. – Рівне : Волинські обереги, 2015. – 352 с.
10. *Michael, D. Intriligator.* Globalisation of the World Economy: Potential Benefits and Costs and a Net Assessment / Michael D. Intriligator // Journal of Policy Modeling, 26(4), February 2004. – P. 485–498.
11. *Ковачик, П.* Предупреждение и разрешение конфликтов / П. Ковачик, Н. Малиева. – М. : Ин-т психологии РАН, 1994.
12. *Шнипко, О. С.* Торгівельні війни в умовах глобалізації: значення для України / О. С. Шнипко // Інвестиції: практика та досвід, 2016. – № 21. – С. 4–5.
13. *Авксентьев, В. А.* Этническая конфликтология: в поисках научной парадигмы / В. А. Авксентьев. – Ставрополь : Издательство Ставропольского университета, 2001.
14. *Дем'яненко, П. В.* Економічні війни, як засіб глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.kr.ua/orhus/dem.pdf>. – Заголовок з екрану. (Актуально на 25.09.2017 р.).
15. *Дахно, І. І.* Світова економіка: навч. посіб. / І. І. Дахно. – К. : ЦУЛ, 2006.
16. *Кір'яков, Д. І.* Закономірності міжнародних злиттів та поглинань і посилення конкурентних позицій компанії Nestle в Україні / Д. І. Кір'яков // Формування ринкових відносин в Україні, 2012. – № 6. – С. 18–23.
17. *Злиття та поглинання* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/132/8765.html>. – Заголовок з екрану. (Актуально на 28.10.2017 р.).
18. *Cultivating Peace: Conflict and Collaboration in Natural Resource Management* / Edited by D. Buckles. – Washington : IDRC WBI, 1999. – 287 p.
19. *Пушмин, Э. А.* Посредничество в международном праве : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юр. наук : спец. 12.00.10 «Міжнародне право» / Э. А. Пушмин. – Ростов н/Д, 1965. – 20 с.
20. *M&A (Злиття та поглинання)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pro-capital.ua/ua/services/invest-banking/m-and-a/>. – Заголовок з екрану. (Актуально на 03.10.2017 р.).
21. *Поглинання та злиття компаній* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jak-zrobotu.pp.ua/rizne/12379-poglinannya-ta-zlittya-kompany-prikladi-ugodi-zlittya-poglinannya.html>. – Заголовок з екрану. (Актуально на 12.10.2017 р.).

В. В. Сабадаш, І. В. Давиденко, Т. В. Бабій. Конкуренція за ресурси й економічні конфлікти у глобальному бізнес-середовищі: рушійні сили, безпека, інституційно-ресурсний концепт врегулювання

22. *Humer, C., & Banerjee, A.* Pfizer, Allergan scrap \$160 billion deal after U.S. tax rule change [Electronic resource]. – Retrieved from : <http://ua.euronews.com/2016/04/06/pfizer-calls-off-merger-with-allergan-after-us-treasury-nixes-deal>. – Заголовок з екрану. (Актуально на 14.10.2017 р.).
23. *Якушенко, Л. М.* Еколого-ресурсні проблеми та конфліктний потенціал українського суспільства. Аналітична записка / Л. М. Якушенко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1355/>. – Заголовок з екрану. (Актуально на 22.09.2017 р.).
24. *Види ризику* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/86191/ekonomika/vidi_riziku. – Заголовок з екрану. (Актуально на 10.10.2017 р.).
25. *Тимченко, Л. Д.* Міжнародне право : підручн. / Л. Д. Тимченко, В. П. Кононенко. – К. : Знання, 2012. – 631 с.
26. *Пушмин, Э. А.* Мирные средства разрешения международных споров / Э. А. Пушмин. – Ярославль : ЯрГУ, 1981. – 79 с.
27. *Динь, Н. К.* Международное публичное право / Н. К. Динь, П. Дайе, А. Пелле. – В 2-х т. – Т. 2: Кн. 3. – К. : Международные отношения, 2001. – 410 с.
28. *Мюнхен-2017: міжнародна безпека нестабільна, як ніколи* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bbc.com/ukrainian/news-39002551>. – Заголовок з екрану. (Актуально на 02.09.2017 р.).
29. *Post-Truth, Post-West, Post-Order? MUNICH SECURITY REPORT 2017* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.securityconference.de/de/debatte/munich-security-report/munich-security-report-2017/>. – Заголовок з екрану. (Актуально на 06.10.2017 р.).
30. *Бураковський, І.* Біла книга: як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації. Пропозиції щодо політики сприяння розвитку українського експорту / І. Бураковський, В. Мовчан, О. Кузяків та ін. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, АО «АФ «Сергій Козьяков та Партнери», 2016. – 50 с.

Отримано 01.11.2017 р.

Конкуренция за ресурсы и экономические конфликты в глобальной бизнес-среде: движущие силы, безопасность, институционально-ресурсный концепт урегулирования

**ВИКТОР ВЛАДИМИРОВИЧ САБАДАШ^{*},
ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА ДАВЫДЕНКО^{**},
ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА БАБИЙ^{***}**

^{*} кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и бизнес-администрирования Сумского государственного университета, заместитель директора Научно-исследовательского института экономики развития МОН Украины и НАН Украины (в составе Сумского государственного университета), ул. Р.-Корсакова, 2, г. Сумы, 40007, Украина, тел.: 00-380-542-335774, e-mail: viktorsaba@econ.sumdu.edu.ua

^{**} студент Учебно-научного института финансов, экономики и менеджмента имени Олега Балацкого Сумского государственного университета, ул. Р.-Корсакова, 2, г. Сумы, 40007, Украина, тел.: 00-380-542-332223, e-mail: irina.litvinova.201605@gmail.com

^{***} ассистент по совместительству кафедры экономики и бизнес-администрирования Сумского государственного университета, ул. Р.-Корсакова, 2, г. Сумы, 40007, Украина, тел.: 00-380-542-332223, e-mail: t.babiy@econ.sumdu.edu.ua

Статья посвящена исследованию феномена международного экономического конфликта в глобальной экономике в условиях дефицита ресурсов и методов его урегулирования

Viktor V. Sabadash, Iryna V. Davydenko, Tetyana V. Babiy. Resource Competition and Economic Conflicts in the Global Business: Drivers, Security, Institutional and Resource Concept Settlement

экономическими субъектами и странами. Деятельность компаний на международных рынках товаров (услуг), инвестиций, технологий характеризуется значительным количеством экономических конфликтов, возникающих и протекающих в среде неопределенности и социально-экономических рисков, которые существенно влияют на эффективность их деятельности. Глобализационные экономические процессы повышают роль и значимость в экономике каждого государства именно международных экономических отношений, как источника получения прибыли. В то же время вследствие часто несовпадающих экономических интересов субъектов хозяйствования возникают и развиваются противоречия между ними и/или странами и, соответственно, в таких условиях актуализируются задачи поиска компромиссов и методов реализации таких противоречивых экономических интересов сторон конфликта. В статье исследованы теоретико-методические аспекты международных экономических конфликтов, их объект и предмет и, учитывая современную экономическую парадигму и экономико-организационные формы международных экономических конфликтов, определена конфликтогенность современных ресурсных противоречий в глобальной экономике. Опираясь на критический анализ научно-практических наработок современной конфликтологии, определены эффективные организационно-экономические механизмы урегулирования экономических конфликтов и усовершенствованы научно-методические подходы к формированию и использованию процедур урегулирования экономических противоречий с учетом функциональных взаимосвязей, возникающих между экономическими акторами.

Ключевые слова: урегулирование, компания, международный экономический конфликт, противоречие, ресурс, управление.

Mechanism of Economic Regulation, 2017, No 4, 128–147
ISSN 1726-8699 (print)

**Resource Competition and Economic Conflicts in the Global Business:
Drivers, Security, Institutional and Resource Concept Settlement**

VIKTOR V. SABADASH*,
IRYNA V. DAVYDENKO**,
TETYANA V. BABIY***

* *C.Sc. (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Business-Administration, Sumy State University, Vice Director of Research Institute for Development Economics (IDE), Ministry of Education and Science of Ukraine, National Academy of Science of Ukraine, R.-Korsakova Str., 2, Sumy, 40007, Ukraine, phone: 00-380-542-332223, e-mail: viktorsaba@econ.sumdu.edu.ua*

** *Student, Balatsky Academic and Scientific Institute of Finance, Economics and Management, Sumy State University, R.-Korsakova Str., 2, Sumy, 40007, Ukraine, phone: 00-380-542-33222, e-mail: irina.litvinova.201605@gmail.com*

*** *Assistant, Department of Economics and Business-Administration, Sumy State University, R.-Korsakova Str., 2, Sumy, 40007, Ukraine, phone: 00-380-542-33222, e-mail: t.babiy@econ.sumdu.edu.ua*

Manuscript received 01 November 2017

The paper is devoted to the study of the phenomenon of the international economic conflict in the global economy in the face of scarcity of resources and methods for its settlement by economic actors and countries. Economic activity of companies in international markets of goods (services), investments, technologies is characterized by a considerable number of economic conflicts that arise and occur in the

environment of uncertainty and socio-economic risks, and significantly affect the efficiency of their activities. Globalization economic processes increase the role and significance in the economy of each state, namely, international economic relations as sources of profit. At the same time, as a result of often inadequate economic interests of business entities, contradictions between them and/or countries arise and develop and, accordingly, in such conditions, the search for compromises and methods of realization of such contradictory economic interests of the parties to the conflict is actualized. The paper deals with the theoretical and methodological aspects of international economic conflicts, their object and subject, and taking into account the contemporary economic paradigm and economic and organizational forms of international economic conflicts, the conflictuality of modern resource contradictions in the global economy is determined. Based on the critical analysis of the scientific and practical developments of contemporary conflictology, effective organizational and economic mechanisms for resolving economic conflicts have been identified and scientific and methodological approaches to the formation and use of procedures for the settlement of economic contradictions, taking into account the functional interrelations between economic actors, have been improved.

Keywords: resolution, company, international economic conflict, contradiction, resource, management.

JEL Codes: F51, F52, F63, O19

Table: 1; Figures: 3; Formula: 1; References: 30

Language of the article: Ukrainian

References

1. Puryhina, O. Hr. (2008). *Mizhnarodni ekonomichni konflikty* [International Economic Conflicts]. Kyiv: TsUL.
2. "Ekonomichni viyny". [Economic Wars] (2017). Retrieved from http://pidruchniki.com/82157/ekonomika/ekonomichni_viyni_932905922. Available 05.10.2017.
3. Sabadash, V. V. (2012). Konflikty u pryrodokorystuvanni: vytoky ekologo-ekonomichnyh protyrich', konfliktny chynnyky, protsedury vregulyuvannya [Conflicts in Nature Use: the Origins of Ecological and Economic Contradictions, Conflict Factors, Settlement Procedures]. In S. K. Ramazanov (Ed.), *Ryzyky, bezpeka, kryzy i stalyi rozvytok v ekonomitsi: metodolohii, modely, metody upravlinnia ta pryiniattia rishen'* [Risks, Security, Crises and Sustainable Development in the Economy: Methodologies, Models, Management and Decision Making]. (p. 842). Luhans'k: Noulidg.
4. Herasina, L. M., Trebin, M. P., & Vodnik, V. D. (Eds.). (2012). *Konfliktologiya* [Conflictology]. Kharkiv: Pravo.
5. Sabadash, V. V. (2007). Sotsial'no-ekonomicheskoye izmereniye ekologicheskikh konfliktov v dostizhenii ustoichivogo rozvitiia [Socio-economic Dimension of Ecological Conflicts in Achieving Sustainable Development]. In L. Hr. Melnyk & L. Hens (Eds.), *Sotsial'no-ekonomicheskii potentsial ustoichivogo rozvitiia* [Socio-economic Potential of Sustainable Dvelopment] (pp. 963-982). Sumy: ITD "Universitetskaya kniga".
6. Bernadk'iy, B. V., (2012). *Mizhnarodni konflikty* [International Conflicts]. Kyiv: DP "Vydavnychiy dim "Personal".
7. Bozhydarnik, T. V. (Ed.), (2016). *Global'na ekonomika* [Global Economy]. Luts'k: Luts'kyi NTU.
8. Radziyevs'ka, S. O. (2015). *Global'na ekonomika* [Global Economy]. Kyiv: SIK GRUP UKRAINA.
9. Sazonets', L. I. (2015). *Mizhnarodni standarty bezpeky pidpryyemstv* [International security standards of enterprises]. Rivne: Volyns'ki oberehy.
10. Intriligator, Michael, D. (February 2004). Globalisation of the World Economy: Potential Benefits and Costs and a Net Assessment. *Journal of Policy Modeling*, 26(4), 485–498.
11. Kovachik, P., & Maliyeva, N. (1994). *Preduprezhdeniye i razresheniye konfliktov* [Conflict Prevention and Resolution]. Moscow: Institut psikhologii RAN.
12. Snytko, O. S. (2016). Torgivel'ni viyny v umovah globalizatsii: znachennya dlya Ukrainy [Trade Wars in Conditions of Globalization: Values for Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta bosvid*, 21, 4–5.
13. Avksentyev, V. A. (2001). *Etmicheskaya konfliktologiya: v poiskah nauchnoi paradigmy* [Ethnic Conflictology: in Search of a Scientific Paradigm]. Stavropol': Izdatel'stvo Stavropol'skogo universiteta.
14. Dem'yanenko, P. V. (2016), "Ekonomichni viyny, yak zasib globalizatsii." [Economic Wars as a

- Means of Globalization]. Retrieved from <http://library.kr.ua/orhus/dem.pdf>. Available 25.09.2017.
15. Dahno, I. I. (2006). *Svitova ekonomika* [World Economy]. Kyiv: TsUL.
 16. Kir'yakov, D. I. (2012). Zakonomirnosti mizhnarodnyh zlyttiv ta poglynan' i posylennya konkurentnyh pozytsii kompanii Nestle v Ukraini [The Regularities of International Mergers and Acquisitions and the Strengthening of Nestle's Competitive Position in Ukraine]. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, 6, 18–23.
 17. “Zlyttya ta poglynannya.” [Mergers and Acquisitions] (2015). Retrieved from <http://library.if.ua/book/132/8765.html>. Available 28.10.2017.
 18. Buckles, D. (1999). *Cultivating Peace: Conflict and Collaboration in Natural Resource Management*. Washington: IDRC WBI.
 19. Pushmin, E. A. (1965). *Posrednichestvo v mezhdunarodnom prave* [Mediation in International Law]. (PhD thesis). Rostovskii gosudarstvennyi universitet, Rostov-na-Donu.
 20. “M&A (Zlyttya ta poglynannya).” [M&A (Mergers and Acquisitions)] (2016). Retrieved from <http://pro-capital.ua/ua/services/invest-banking/m-and-a/>. Available 03.10.2017.
 21. “Poglynannya ta zlyttya kompaniy.” [Acquiring and Merging Companies] (2016). Retrieved from <http://jak-zrobotu.pp.ua/rizne/12379-poglynannya-ta-zlyttya-kompany-prikladi-ugodi-zlyttya-poglynannya.html>. Available 12.10.2017.
 22. Humer, Caroline, & Banerjee, Ankur. (April 6, 2016), “Pfizer, Allergan scrap \$160 billion deal after U.S. tax rule change.” Retrieved from <http://ua.euronews.com/2016/04/06/pfizer-calls-off-merger-with-allergan-after-us-treasury-nixes-deal>. Available 14.10.2017.
 23. Yakushenko, L. M. (2016), “Ekologo-resursni problemy ta konfliknyi potentsial ukrains'kogo suspil'stva. Analychna zapyska.” [Ecological-resource Problems and Conflict potential of Ukrainian Society. Analytical note]. Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/articles/1355/>. Available 22.09.2017.
 24. “Vydy ryzyku” [Types of Risk] (2016). Retrieved from http://pidruchniki.com/86191/ekonomika/vidi_riziku (In Ukrainian). Available 10.10.2017.
 25. Tymchenko, L. D., & Kononenko, V. P. (2012). *Mizhnarodne pravo* [International Law]. Kyiv: Znannya.
 26. Pushmin, E. A. (1981). *Mirnyye sredstva razresheniya mezhdunarodnyh sporov* [Peaceful Means of Resolving International Disputes]. Yaroslavl': YarGU.
 27. Din', K. N., Daye, P., & Pelle, A. (2001). *Mezhdunarodnoye publichnoye parvo* [International Public Law]. Kyiv: Mezhdunarodnyye otnosheniya.
 28. “Munhen-2017: mizhnarodna bezpeka nestabil'na, yak nikoly.” [Munich-2017: International Security is more Volatile than Ever] (2017). Retrieved from <http://www.bbc.com/ukrainian/news-39002551>. Available 02.09.2017.
 29. “Post-Truth, Post-West, Post-Order? MUNICH SECURITY REPORT 2017.”, (2017). Retrieved from <https://www.securityconference.de/de/debatte/munich-security-report/munich-security-report-2017/>. Available 06.10.2017.
 30. Burakovskiy, I., Movchan, V., Kuzyakiv, O., & others. (2016). *Bila knyga: yak realizuvaty eksportnyi potentsial Ukrainy za umov globalizatsii. Propozytsii schodo polityky soryyannya rozvyinru ukrains'kogo eksportu* [White Book: how to Realize Ukraine's Export Potential in the Face of Globalization. Proposals for the Policy of Promoting the Development of Ukrainian Exports]. Kyiv: Instytut ekonomichnyh doslidjen' ta politychnykh konsul'tatsii, “AF “Sergii Kozyakov ta Partnery”.