2. Ж. К. Нестеренко, Є. В. Шелемех Співробітництво України з МВФ: стан та перспективи / Ж.К. Нестеренко, Є.В. Шелемех // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2015. – №12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua.

3. Історія співробітництва України та МВФ. URL: http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne–spivrobitnictvo/mvf.

4. Офіційний сайт Міжнародного Валютного Фонду. URL: https://www.imf.org – Процедура прийняття рішень в МВФ.

5. Офіційний сайт Міжнародного Валютного Фонду. URL:https://www.imf.org – Ukraine: Financial Position in the Fund as of October 31, 2018.

6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: http://www.minfin.gov.ua.

7. Полагнин Д.Д., Марущак І.В. Вплив кредитів МВФ на грошову систему України / Д.Д. Полаганин, І.В. Марущак // Науковий журнал «Молодий вчений». – 2018. – №5(57). – С. 749. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_5_57.

8. Україна та МВФ: історія співпраці // Політико–економічний веб–журнал «AlterEGO». – 2011. – № 4. – С. 14–17.

References

1. Derzhavnyy borh Ukrayiny. URL:http://index.minfin.com.ua/index/debtgov.

2. Zh. K. Nesterenko, Ye. V. Shelemekh Spivrobitnytstvo Ukrayiny z MVF: stan ta perspektyvy / Zh.K. Nesterenko, Ye.V. Shelemekh // Elektronne naukove fakhove vydannya «Efektyvna ekonomika». – 2015. – #12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua.

3. Istoriya spivrobitnytstva Ukrayiny ta MVF. URL: http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne–spivrobitnictvo/mvf.

4. Ofitsiynyy sayt Mizhnarodnoho Valyutnoho Fondu. URL: https://www.imf.org – Protsedura pryynyattya rishen' v MVF.

5. Ofitsiynyy sayt Mizhnarodnoho Valyutnoho Fondu. URL:https://www.imf.org – Ukraine: Financial Position in the Fund as of October 31, 2018.

6. Ofitsiynyy sayt Ministerstva finansiv Ukrayiny. URL: http://www.minfin.gov.ua

7. Polahnyn D.D., Marushchak I.V. Vplyv kredytiv MVF na hroshovu systemu Ukrayiny / D.D. Polahanyn, I.V. Marushchak // Naukovyy zhurnal «Molodyy vchenyy». – 2018. – #5(57). – S. 749. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_5_57.

8. Ukrayina ta MVF: istoriya spivpratsi // Polityko–ekonomichnyy veb–zhurnal «AlterEGO». – 2011. – # 4. – S. 14–17.

Дані про автора

Євенко Тетяна Іванівна,

к.е.н., старший викладач кафедри фінансів, Національний університет біоресурсів і природокористування України

e–mail: tatevenko@mail.ru

Данные об авторе

Евенко Татьяна Ивановна,

к.э.н., старший преподаватель кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

e–mail: tatevenko@mail.ru

Data about the author

Tetyana Yevenko,

candidate of economic sciences, senior teacher of department of finances, National university of Life and Environmental sciences of Ukraine

e–mail: tatevenko@mail.ru

УДК 339.9

ШЕВЧУК В.І.

Гібридні економічні війни. Конфліктна модель, її розвиток і використання в міжнародній торгівельній політиці

Предмет дослідження *– конфліктна модель міжнародної торгівельно–економічної політики держави в умовах гібридних економічних воєн.*

Метою *написання* ***статті*** *є огляд (демонстрація) розробленої конфліктної моделі торгівельної політики, та вибір варіантів стратегічної поведінки держав в міжнародних торгівельних конфліктах в умовах глобальних економічних та гібридних воєн.*

Методологія проведення роботи *– використано метод моделювання та теорії ігор для розробки конфліктної моделі торгівельної політики держави; метод аналізу варіантів стратегічної по–*

© ШЕВЧУК В.І., 2021

ведінки держави та її торгівельно–економічної політики.

Результати дослідження. *Запропонована модель конфлікту і формування стратегій торгівельної політики, яка пояснює внутрішню логіку вироблення стратегічної поведінки і розробки торгівельної політики; визначено та проаналізовано варіанти стратегічної торгівельної політики держави в умовах гібридних економічних воєн.*

Галузь застосування результатів *– економічна галузь: управління національною економікою, міжнародна торгівля, міжнародні економічні відносини. Результати дослідження дозволять відпрацювати рекомендації щодо розробки і визначення національної стратегії торгівельно–економічної політики в умовах гібридних економічних воєн. Глобальна перспектива зростання кількості торгівельних та економічних воєн між розвиненими державами робить актуальною розробку власної стратегії торгівельно–економічної політики.*

Висновки. *Сучасні економічні війні стають основною ознакою міжнародних відносин. У поєднанні з іншими незбройними засобами боротьби, економічні війни спрямовані на отримання економічних і політичних переваг, додаткового прибутку, захоплення ресурсів, ринків збуту для товарів власного виробництва, знищення конкурентів, можливі маніпуляції суспільною свідомістю, спроможність суттєво впливати на досягнення політичних цілей у міждержавних конфліктах через проникнення в економічну сферу відповідної держави, посилення у подальшому власного економічного впливу та встановлення контролю над її внутрішньою і зовнішньою політикою.*

Міжнародна торгівля сприяє розвитку економіки тоді, коли держава застосовує правильну стратегію поєднання політики протекціонізму і «вільної торгівлі», постійно адаптуючись і діючи відповідно до торговельних стратегій держав–опонентів.

Сучасні розвинені держави на етапі становлення в різному поєднанні вдавалися до протекціонізму, субсидування і адміністративного регулювання з метою розвитку національної економіки, а не застосовували принципи вільної торгівлі, які вони рекомендують слаборозвиненим державам, не бажаючи створювати собі конкурентів.

Ключові слова: *гібридні економічні війни, міжнародна торгівельна політика, модель торгівельного конфлікту, стратегії торгівельної політики.*

ШЕВЧУК В.И.

Гибридные экономические войны. Конфликтная модель, ее развитие и использование в международной торговой политике

Предмет исследования *– конфликтная модель международной торгово–экономической политики государства в условиях гибридных экономических войн.*

Целью *написания* ***статьи*** *является обзор (демонстрация) разработанной конфликтной модели торговой политики, и выбор вариантов стратегического поведения государств в международных торговых конфликтах в условиях глобальных экономических и гибридных войн.*

Методология проведения работы *– использован метод моделирования и теории игр для разработки конфликтной модели торговой политики государства; метод анализа вариантов стратегического поведения государства и его торгово–экономической политики.*

Результаты исследования. *Предложенная модель конфликта и формирования стратегий торговой политики объясняет внутреннюю логику выработки стратегического поведения и разработки торговой политики; определены и проанализированы варианты стратегической торговой политики государства в условиях гибридных экономических войн.*

Область применения результатов *– экономическая отрасль: управление национальной экономикой, международная торговля, международные экономические отношения. Результаты исследования позволят дать рекомендации для разработки и определения национальной торгово–экономической политики в условиях гибридных экономических войн. Глобальная перспектива*

роста количества торговых и экономических войн между развитыми государствами делает актуальной разработку собственной стратегии торгово–экономической политики.

Выводы. *Современные экономические войны становятся основным признаком международных отношений. В сочетании с другими невооруженными средствами борьбы, экономические войны направлены на получение экономических и политических преимуществ, дополнительной прибыли, захват ресурсов, рынков сбыта для товаров собственного производства, уничтожение конкурентов, возможные манипуляции общественным сознанием, способность существенно влиять на достижение политических целей в межгосударственных конфликтах через проникновение в экономическую сферу соответствующего государства, усиления в дальнейшем собственного экономического влияния и установления контроля над его внутренней и внешней политикой.*

Международная торговля способствует развитию экономики тогда, когда государство применяет правильную стратегию – сочетание политики протекционизма и «свободной торговли», постоянно адаптируясь и действуя в соответствии с торговыми стратегиями государств–оппонентов.

Современные развитые страны на этапе становления в различном сочетании использовали протекционизм, субсидирование и административное регулирование с целью развития национальной экономики, а не применяли те принципы свободной торговли, которые они рекомендуют слаборазвитым государствам, не желая создавать конкурентов.

Ключевые слова: *гибридные экономические войны, международная торговая политика, модель торгового конфликта, стратегии торговой политики.*

SHEVCHUK V.I.

Hybrid economic wars. Conflict model, its development and use in international trade policy

The subject of research *is the conflict model of the international trade and economic policy of the state in the conditions of hybrid economic wars.*

The aim of the article *is to review (demonstrate) the developed conflict model of trade policy, and the choice of options for strategic behavior of states in international trade conflicts in the context of global economic and hybrid wars.*

Research methodology *– the method of modeling and game theory is used to develop a conflict model of state trade policy; method of analysis of options for strategic behavior of the state and its trade and economic policy.*

Results of research. *The model of the conflict and formation of strategies of trade policy which explains internal logic of development of strategic behavior and development of trade policy is offered; the variants of the strategic trade policy of the state in the conditions of hybrid economic wars are defined and analyzed.*

Application of results *– economic sector: management of the national economy, international trade, international economic relations. The results of the study will allow to develop recommendations for the development and definition of a national strategy for trade and economic policy in the context of hybrid economic wars. The global perspective of increasing the number of trade and economic wars between developed countries makes it important to develop its own strategy of trade and economic policy.*

Conclusions. *Modern economic wars are becoming a major feature of international relations. In combination with other unarmed means of struggle, economic wars are aimed at obtaining economic and political advantages, additional profits, resource grab, markets for goods of their own production, the destruction of competitors, the ability to manipulate public consciousness, the ability to significantly influence the achievement of political goals in interstate conflicts through penetration into the economic sphere of the state, further strengthening its own economic influence and establishing control over its domestic and foreign policy.*

International trade contributes to the development of the economy when the state applies the right strategy to combine the policy of protectionism and "free trade", constantly adapting and acting in

accordance with the trade strategies of opposing states.

Modern developed countries at the stage of formation in different combinations resorted to protectionism, subsidies and administrative regulation in order to develop the national economy, and did not apply the principles of free trade, which they recommend to underdeveloped countries, not wanting to create competitors.

Key words: *hybrid economic wars, international trade policy, model of trade conflict, trade policy strategies.*

Актуальність проблеми. В сучасному світі міжнародних конфліктів, економічної і торгівельної експансії, гібридних воєн проблема виживання і розвитку вітчизняної економіки є актуальною для кожної країни. Головне геополітичне питання, яке постало перед кожною державою, – чи спроможна вона конкурувати з провідними країнами чи буде економічно залежною. Розуміння суті і економічних причин всіх воєн (в тому числі і торговельних), суті міжнародної політики (експансії – розширення зони впливу, контролю, конкурентної боротьби між державами і блоками держав) дає можливість розробити власну модель стратегічної торговельної поведінки та політики держави в умовах геополітичних викликів та гібридних воєн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне підґрунтя дослідження торгівельних війн закладено в працях: Т. Гоббса, К. фон Клаузевіца, Сунь–цзи, Гуй Гу–цзи, Н. Макіавеллі, В. Черчіля, Ф. Ліста, багатьох інших. Серед сучасних дослідників окремих аспектів економічної торговельної політики, економічних та торгівельних воєн, слід відзначити: П. Кругмана, М. Портера, Т. Шеллінга, А. Мазаракі, С. Гантінгтона, Р.Акселрода, Дж. Перкінса, Ха Джун Чанга, П. Клименка, Т. Гордєєвої, М. Серпухова, Н. Безрукової, М. Василенка, В. Горовенка та ін.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні людство стоїть перед викликом гібридних воєн, які є проявом і результатом глибоких суперечностей і складних процесів міжнародної політики, міжнародних економічних відносин. «Справжні таємниці стають такими не тому, що про них ніхто не знає, – сказав Карл Густав Юнг, – а тому, що їх ніхто не розуміє» [1].

В мотивації зовнішніх політик держав було і залишається бажання володіти, контролювати і перерозподіляти світові ресурси, що завжди слугувало джерелом війн. «Історія показує, що війна – доля людської раси. За винятком лише коротких і випадкових перерв, на Землі ніколи не було миру»[2].

Семюел Гантінгтон [3] визнає війну як комплекс заходів, спрямованих на захоплення чужих природних, енергетичних та людських ресурсів.

Суть воєн – це захоплення нових ресурсів, територій, ринків збуту, вплив на політику та економіку, отримання вигоди.

Згідно з щорічним виданням Лондонського міжнародного інституту стратегічних досліджень [4], гібридна війна означає «використання воєнних і невоєнних інструментів в інтегрованій кампанії, спрямованій на досягнення раптовості, захоплення ініціативи та отримання психологічних переваг, які використовуються в дипломатичних діях; масштабні і стрімкі інформаційні, електронні і кібернетичні операції; прикриття воєнних і розвідувальних дій разом з економічним тиском». Гібридна війна побудована на пошуку слабких місць, поєднанням різних типів впливу, тиску, маніпуляції.

Форма гібридної війни визначається тією вигодою, яку хоче отримати країна–агресор і наявними засобами для ведення цієї війни: політичні (всі види впливу на внутрішню та зовнішню політику), міжнародні відносини, (дипломатичне, військове співробітництво та воєнні союзи).

Економічна конкуренція у взаємовідносинах держав з зародженням зовнішньополітичного конфлікту трансформується у міждержавну економічну боротьбу. Економічна боротьба при реалізації державою цілей зовнішньої політики – організовані і керовані державою економічні заходи та дії, які проводяться з політичними цілями і спрямовані як на захист національної економіки від деструктивних викликів, загроз та дій іншої держави (або коаліції держав), так і на підрив економічного потенціалу держав–суперників. [5]

Гібридні та економічні війни.

Сучасний світ увійшов у період економічних воєн, як продовження економічної політики та неможливості у відносинах великих держав використовувати збройні сили. Економічні війни мають на меті ті ж цілі: руйнування потенціалу

конкурентів, доступ або заволодіння чужими ресурсами, технологіями, ринками збуту.

Джон Перкінс в роботі «Сповідь економічного вбивці» [6] дає бачення ведення сучасних війн не тільки арміями, і не тільки в інтересах держав з використанням не скільки збройних сил, а з використанням економічного тиску, підкупу, шантажу, залякуванням, корупції, замовних вбивств, створенням економічних і політичних криз, локальних воєнних конфліктів.

Клименко П.М. в роботі «Еволюційний розвиток соціальних та економічних систем. Соціально–економічна безпека підприємства» [7] дає визначення економічної війни, яка ведеться загалом не військовими методами, а за допомогою «грошей» (підкуп, рейдерське захоплення, судова тяганина, залякування, психологічний тиск, погрози життю рідним та близьким, дискредитація, шантаж, викрадення, вбивства). Контроль над грошовою масою у світі дає необмежені можливості для впливу на політику держав, їхні місцеві еліти. Контролюючи їх шляхом міжнародних позик, умов їх надання, можна диктувати свої вимоги і насаджувати свої стандарти (правила гри, за якими продовжується збагачення). За своєю сутністю і наслідками – це війна.

Новітні методи ведення сучасної економічної війни – війни за контроль, владу, збагачення у спосіб підміни моральних, культурних основ суспільства з використанням таємного і відкритого підкупу місцевих еліт, можливостей державного апарату для лобіювання інтересів влади та утримання місцевого населення у покорі.

Недоброчесна конкуренція здійснюється з використанням брудних засобів промислового шпигунства, лобіювання корупції, дискредитації продукції конкурентів, маніпуляції з діловою звітністю і, нарешті, шляхом прямого обману споживачів.

Економічне шпигунство як сфера таємної діяльності зі збору, аналізу, зберігання і використання особливо цінної конфіденційної інформації має довгу історію і охоплює всі сфери ринкової економіки.

Приклад. Промислове шпигунство проти іноземних держав ще в роки першої світової війни 1917 р. здійснював Генштаб Росії, вимагаючи від військової розвідки «поставити ...завдання: розвідці Австрії та Німеччині шляхом засилки з Швейцарії в ці країни спеціально підготованих агентів і шляхом торгової розвідки». Рекомендувалось діяльність агентури «прикрити комерційною діяльністю», для чого розвідники отримували або напівофіційні призначення за кордон у комерційних справах для зв'язку з агентурою чи комерційною розвідкою, або були очільниками приватних транспортно–комісійних контор [8].

Сучасний світовий ринок характеризується дуалістичною природою, де формально домінує парадигма вільної торгівлі, а реально використовуються інструменти прихованого протекціонізму. Результатом такої політики є велика кількість торгівельних воєн між державами [9].

Міжнародна торгівля може використовуватися не лише задля обміну, а й як засіб політичного та економічного тиску. Коли одна держава оцінює економічну політику іншої держави як несприятливу для себе і вживає відповідних заходів – розпочинається торгівельна війна.

Економічна (торгівельна) війна – це сукупність економічних, правових, адміністративних та інших дій, спрямованих проти економічної системи іншого суб'єкта виробничо–господарської діяльності. В залежності від сторони, вона проводиться з метою захоплення закордонних ринків (наступальна торгівельна війна) або попередження «окупації» національної економіки (оборонна торгівельна війна).

На рисунку зображено ступені погіршення суперечливих відносин у міжнародній торгівлі залежно від інтенсивності напруги між державами та можливих економічних втрат: [10]

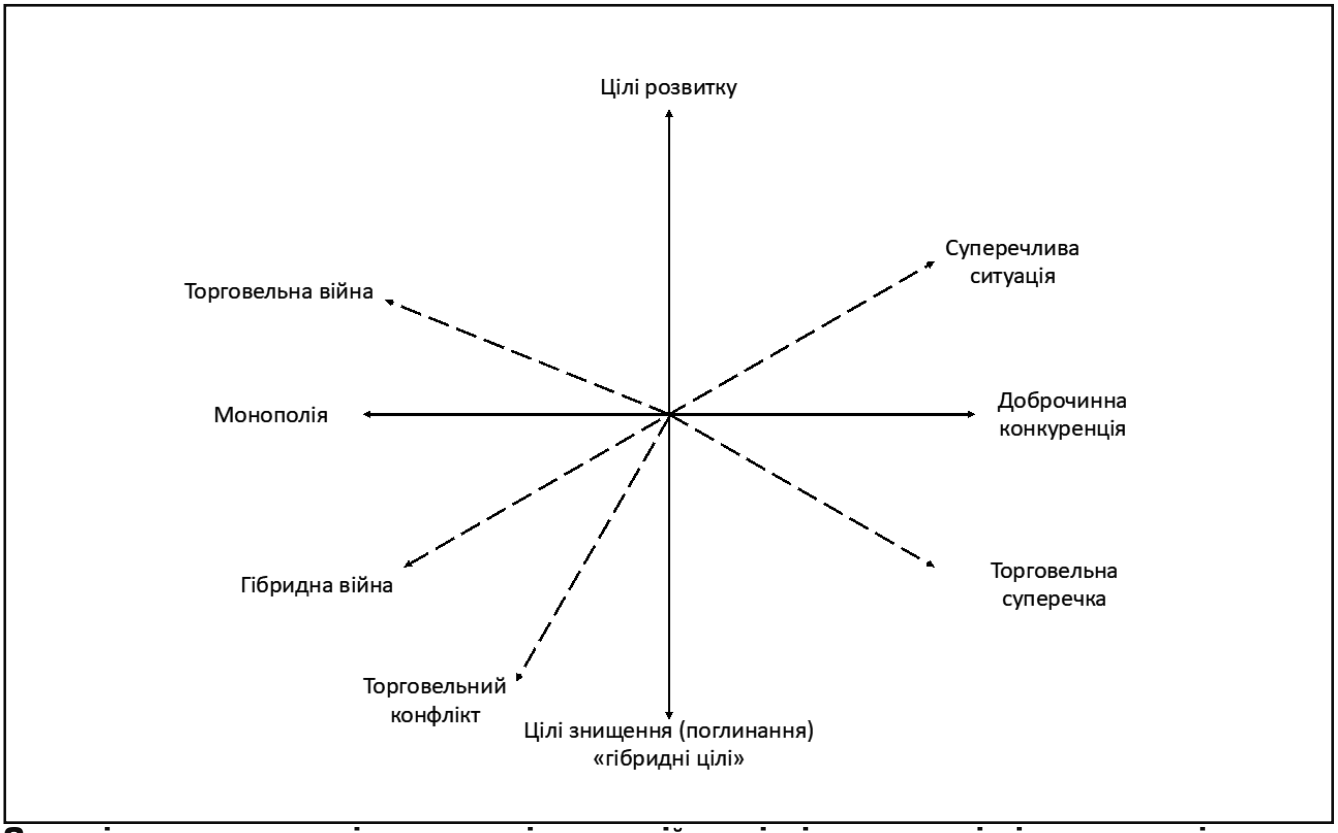
1) суперечлива ситуація в міжнародній торгівлі — існують протиріччя та незначна напруга у відносинах держав. Матеріальних втрат чи погіршення умов торгівлі немає.

2) торгівельні суперечки — наявна напруга у відносинах, пов'язана із матеріальними втратами, спричиненими заходами, заподіяними одною державою, що погіршують умови торгівлі для іншої (або інших);

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

4) торгівельна війна — найвищий ступінь напруги у відносинах між державами, пов'язаний з використанням інтенсивних заборонних заходів торгової політики, санкцій, що можуть призвести до великих матеріальних втрат держави, проти якої вони були заподіяні.

Війна – акт насильства, що має за ціль примусити противника виконати волю агресора (за



Ступені суперечливих відносин у міжнародній торгівлі залежно від інтенсивності напруги між державами

Клаузевіцем) [11]. Війна – це брехня, або обман – дія, якою одна держава вводить в оману іншу, роблячи це навмисно, без попереднього повідомлення про свої цілі. Існує дві форми брехні: мовчання і викривлення інформації.Феномен брехні– структурний компонент, складова комунікативного акту, процесу комунікації та створення політики[12].Сунь–цзи описав це наступними стратагемами: війна – це шлях обману, якщо можеш–покажи, що не можеш. Введи ворога в оману та переможи його [13].

Такий підхід дає можливість використати інструменти векторної алгебри для розуміння і моделювання станів зовнішньоекономічної діяльності, прийняття рішень на різних рівнях конфлікту.

2. Конфліктна модель «дилема в'язнів» і її вдосконалення.

Ігрові технології дозволяють ситуаційно змоделювати ситуацію і визначити діапазон можливих «ходів» гравців як на побутовому рівні так і на рівні міжнародних торгівельних відносин. Поняття гри є близьким до поняття війни і базовим поняттям для сфери політики, а найвідоміший теоретик війни Клаузевіц вважав, що з усіх видів людської діяльності війна найбільше нагадує гру в карти (чому військові постійно проводять командно–штабні ігри).

Теорія ігор дозволяє виявити і описати стратегічну поведінку держав–учасниць в ситуаціях конфлікту. Можливі маневри в гібридній війні і торгівлі, ситуації взаємодії можуть бути в кінцевому рахунку зведені до торгу, очікування вигод, вимагання поступок, маніпуляції за допомогою погроз і обіцянок, бойкоту або втручання [14].

«Міжнародна енциклопедія з соціальних та поведінкових наук» надає наступне визначення грі: «Гра – це будь – яка ситуація, в якій двоє або більше гравців, які не завжди мають однакові інтереси, намагаються досягти виграшу», ігри є ефективним інструментом дослідження конфліктів. Під конфліктом ми розуміємо «особливий вид зовнішньополітичної взаємодії держав, що виражається в гострому зіткненні їх інтересів і цілей». В свою чергу, міжнародний конфлікт, «є проявом організованого насильства між групами, які розглядають себе як чужі один одному в культурному або в політичному відношенні (або в тому і в іншому) і є або етнічними групами, або державами».

Застосування загальної логіки поведінки учасників конфліктних ситуацій в теорії ігор в сфері

міжнародної політики може дати розуміння внутрішньої логіки сучасної міжнародної торговельно–економічної політики і торговельних воєн в умовах обмеження можливостей військової експансії економічно могутніх країн.

Ситуацію, яка складається в міжнародних торгівельних відносинах між двома державами можна описати моделлю Prisoner's dilemma – «дилемою в'язнів». Припустимо, що в цій моделі є два гравці – дві держави, що мають двосторонні торгівельні відносини. Кожна з них прагне з торгівлі отримувати максимальний прибуток.

Згідно моделі «дилема в'язня», раціональні гравці (у нашому випадку – держави) не завжди будуть співпрацювати один з одним, навіть якщо це в їхніх інтересах. Передбачається, що гравець («держава») максимізує свій власний виграш, не піклуючись про вигоду іншого (див. таблицю). У цій грі обман завжди буде вигідним рішенням в короткостроковій перспективі.

Поводячись окремо раціонально, разом учасники приходять до нераціонального рішення: якщо обидва зрадять, вони одержать в результаті менший виграш, ніж якби співпрацювали чесно (єдина рівновага в цій грі не веде до Парето–оптимального рішення). У цьому і полягає дилема.

Наша гіпотеза підтверджується фактом, що торговельні війни – постійний супутник людства з моменту його виходу на державний рівень виробничо–розподільчої діяльності. Економічна торгівельна політика минулих епох полягала в збільшенні власного експорту та зменшенні експортних можливостей іншої сторони. Стратегія застосування торгівельних санкцій проти держав–суперниць була розроблена й максимально успішно використана на практиці наддержавою XIX століття – Британською Імперією. В 1888 році населення Великобританії становило всього 2 % від населення земної кулі, але на частку цієї країни доводилося 54% усіх промислових товарів, що споживались у світі. [15]

Сучасні торгівельні війни між державами, спрямовані на захист власних економічних інтересів, основані на моделі політичних рішень, що знаходять своє втілення в торгівельній політиці (збільшенні тарифних бар'єрів у торгівлі між країнами) та призводять до відповідних кроків іншої держави – учасниці конфлікту.

Теорія ігор говорить, що, якщо шахрайство–зрада домінує над співпрацею, то єдина можлива рівновага – зрада обох учасників, і якою б не була поведінка іншого гравця, кожен виграє більше, якщо зрадить. Оскільки в будь–якій ситуації зрадити вигідніше, ніж співпрацювати, всі раціональні гравці виберуть зраду. Але обман завжди буде рішенням з максимальною матеріальною вигодою лише в короткостроковій перспективі в моделі співпраці Е–Е (егоїст–егоїст). («ворон ворону око не виколе» – два шахраї знайдуть можливість порозумітися).

Пояснення:

Виникнення торгівельних війн у світовій економіці ґрунтується на протистоянні сукупності економічних інтересів держав учасниць торгівельної війни. Виходячи з ідентифікації власних позитивних результатів від застосування різноманітних торгівельних бар'єрів за допомогою інструментів прихованого протекціонізму, держави намагаються відстоювати власні економічні інтереси, що в результаті призводить до відповідних кроків держави, проти якої застосовані інструменти прихованого протекціонізму. Сучасні міжнародні економічні відносини мають чимало прикладів торгівельних війн, у яких беруть участь практично всі держави світу. Основними учасниками торговельних війн та суперечок є розвинуті країни. Лідером серед них є США, які виступали стороною суперечки понад 200 разів, причому у 106–ти випадках у якості позивача (скаржника) та у 120–ти випадках – як відповідач. Другу позицію у рейтингу країн – позивачів і країн–відповідачів займає ЄС (89 — як позивач, 74 — як відповідач).

Матриця виграшів моделі «ДВ»

			Співпрацювати (Альтруїст) Вільна торгівля	**Зрадити (Егоїст) Встановлення торгівельних бар'єрів**
	Стратегія 1	Співпрацювати (Альтруїст) Вільна торгівля	С, С	с, З
	Стратегія 2	Зрадити (Егоїст) Встановлення торгівельних бар'єрів	З, с	з,з

Китай, як провідна країна у міжнародній торгівлі, за період членства у СОТ часто (31 раз) ставала об'єктом скарг з боку торгівельних партнерів. Сама ініціювала лише 10 скарг до своїх торгівельних партнерів. Домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок [16]

Дилема в тому, що вчиняючи окремо раціонально, разом держави приходять до нераціонального рішення: якщо обидві «дуритимуть» (вестимуть торгівельну війну), то вони обидві втрачають.

В свою чергу, збільшення витрат на ведення війни між великими державами в співвідношенні до можливих вигод обмежує прийнятність торгівельних воєн як раціонального інструменту державної політики і веде до зменшення кількості воєн між провідними гравцями міжнародної торгівлі.

Стратегічною поведінкою є та, в якій краща дія одного гравця залежить від дій іншого гравця. Це означає взаємозалежність рішень суперників і очікувану поведінку противника у грі. В міжнародних відносинах існує і взаємна залежність, і протиріччя.

У моделі гри – два «гравці» (2 держави у двосторонніх торгівельних відносинах), передбачається 2 види поведінки гравців (у нашому випадку: торгівельно– економічної політики держав):

1) А – альтруїст (фр, altruisme, лат., alter — інший) — безкорисливе прагнення до діяльності на спільне благо; що у двосторонніх торгівельних відносинах між державами означає проведення торгівельної політики вільної торгівлі, в моделі гри означає співпрацю,

2) Е – егоїст (егоїзм від лат. ego – Я) – перевага особистих інтересів і потреб над спільними інтересами. Ставлення до інших як до об'єкта або засобу досягнення корисливої мети [17], що у двосторонніх торгівельних відносинах між державами означає проведення торгівельної політики протекціонізму, а в моделі ДВ на рівні держав означає шахрайство або крадіжку.

Якщо обидві держави обирають «співпрацю» (А–А) і будуть чесно провадити політику чесної торгівлі відносно одна одної, то отримають максимальний виграш. Довіра і впевненість у порядності й доброчесності іншої сторони, з якою А знаходиться в тих чи інших відносинах, що базується на його досвіді. «Золоте правило етики» – «не роби іншим того, чого не бажаєш собі» взаємно прийняте державами, принесло б максимальний прибуток обом. Кожен агент цієї гри (держава) пам'ятає попередні результати (або має доступ до «колективної пам'яті» історії міжнародної економічної політики), і безліч торгівельних стратегій держав повторюються тривалий час.

Стратегія «око за око» (див. нижче) — якнайкраща загальна стратегія. Сценарій гри ДВ можна використати для моделювання ситуації двох держав, залучених в торгівельну війну. Жодна із сторін не може бути впевнена, що інша виконуватиме домовленості, отже обидві будуть прагнути до торгівельної експансії. Це можна вважати теоретичним поясненням політики протекціонізму. Обидві держави ухвалюють рішення збільшити тарифи, при цьому їх частки ринку і обсяги торгівлі залишаються незмінними, а прибуток скорочуватиметься. Межа перегонів торгівельних війн – прибуток, втім, вони задля перемоги готові якийсь час працювати і в збиток. Держави можуть піти на угоду про зменшення тарифів, але завжди є стимул його порушити. Дотримання стратегії поведінки у конфлікті корисне не лише у стосунках з ворогами, а й партнерами, які не довіряють один одному. Торгівельні конфлікти – це ситуації з елементами торгу, у яких здатність одного з учасників добиватися цілей залежить від рішень, прийнятих іншим учасником.

У книзі «Еволюція кооперації» Роберт Аксельрод [18] досліджував розширення сценарію ДВ, яке він назвав дилема в'язнів, що повторюється. У ній учасники роблять вибір знову раз у раз і пам'ятають попередні результати.

Якщо гра повторювалася досить довго серед безлічі гравців, кожен з різними стратегіями, «жадібні» стратегії давали погані результати в довгостроковому періоді, а «альтруїстичні» стратегії працювали ефективніше в довгостроковому періоді. Найкращою детерміністською стратегією виявилася «Око за око» (англ. Tit for Tat): співпраця на першій ітерації гри, після цього гравець робить те ж саме, що робив опонент на попередньому кроці. Стратегія «Око за око з прощенням» працює, коли один з гравців зраджує, на наступному кроці гравець іноді у будь–якому випадку співпрацює з невеликою ймовірністю (1 — 5 %). Це дозволяє випадковим чином вийти з циклу взаємної зради. Вона найкраще працює, коли у гру вводиться нерозуміння – коли рішення одного гравця повідомляється іншому з помилкою.

Аналіз стратегій, що набрали найкращі результати, назвав декілька умов, необхідних, щоб стратегія отримала високий результат.

1) Добра— стратегія 2–х альтруїстів: не зраджувати, поки цього не зробить опонент. Ця стратегія з егоїстичних причин не буде першою «бити» суперника і є найуспішною для обох гравців. [19]

2) Мстива – успішна стратегія не повинна бути сліпим оптимістом. Вона повинна завжди давати відповідь на зраду. Стратегія поведінки А–Е альтуїст–егоїст на наступному кроці має змінитись на Е–Е егоїст– егоїст.

Приклад немстивої стратегії — завжди співпрацювати. Це дуже поганий вибір, оскільки «підлі» стратегії користуються цим.

Формула описує схему взаємодії : P_1 x P_2 = P

якщо P_1 = A, P_2= A, то P= A_2,

якщо P_1= A, P_2= E, то P= AE

якщо P_1= E, P_2= E, то P= E_2

Де P_1, P_2 – держави в двосторонніх торговельних стосунках; А – стратегія альтруїста, Е – стратегія егоїста;

Р – дохід, який держави отримують від торгівлі в результаті вибору тієї чи іншої стратегії.

Парадоксальність цієї стратегії пояснює в своїй роботі Мак'явеллі: «В історії прикладів багато, скільки мирних договорів, скільки домовленостей не вступило в силу, або пішло прахом через те, що государі порушували своє слово і завжди у виграші був той, хто мав брехливу натуру. Однак натуру ще треба вміти прикрити, треба бути досвіченим брехуном і лицеміром, люди ж простодушні або пригнічені найближчими потребами, так що брехун завжди знайде того, хто дасть себе надурити. Один з нинішніх царів тільки те і робить, що проповідує мир та вірність, а насправді ж і тому, і іншому найзліший ворог; але якби він робив те, що проповідує, то давно б позбувся і могутності і держави» [20].

У ситуації, коли одна держава співпрацює (дотримується альтруїстичної стратегії і сповідує торгівельно – економічну політику вільного ринку), а друга тільки підписує домовленості, але не виконує їх (веде протекціоністську політику), то перша залишається в програші і має відповісти адекватною поведінкою – вести політику протекціонізму стосовно держави–зрадниці у двосторонніх торгівельних відносинах. Як правило, подібна модель торгівельної політики держави історично існувала між метрополіями і колоніями (тому є багато прикладів), і по сьогодні часто розвинені держави використовують модель протекціонізму (як правило, прихованого) відносно держав, що розвиваються і держав з трансформаційною економікою.

3) Прощаюча стратегія. Інша важлива якість успішних стратегій — вміти прощати. Помстившись, вони повинні повернутися до співпраці, якщо опонент не продовжує зраджувати. Це запобігає нескінченній помсті один одному і максимізує виграш у майбутньому.

ДВ (дилема в'язнів) – теорія про взаємодію і довіру. З припущення моделі ДВ, що торгівля між двома державами вимагає довіри, довірча поведінка може бути змодельована за допомогою версії гри, що повторюється. Найбільший виграш отримують 2 держави, які чесно обидві співпрацюють (2 альтруїста), завжди працювати чесно з своїми партнерами (замість того, щоб обдурювати і порушувати обіцянки – явище, яке зупиняло раніше довгострокові добровільні міжнародні контакти). Стверджується, що операції з надійними партнерами дозволили культурі чесної поведінки (співпраці) розповсюдитися серед інших країн, які поширювали її далі, поки не стало вигідно взагалі бути чесним.

Якщо гравці можуть оцінювати можливість зради з боку інших гравців, на їх поведінку впливає досвід, що недосвідчені гравці звичайно поводяться надмірно добре або погано. Якщо вони весь час діятимуть так, то програють через свою зайву агресивність або зайву доброту. З отриманням більшого досвіду вони реальніше оцінюють ймовірність зради і досягають кращих результатів. «Якщо уважно спостерігати за поведінкою суперника і осягати його слабкості, виходячи з помилок в діях, можна буде досконально зрозуміти його образ думок і успішно застосовувати прийом «поділу сили»»[21].

«Завойовник завжди миролюбний» – Карл фон Клаузевіц [11].

Суть світової політики у війні за контроль над ресурсами, територіями і ринками. Прихований сенс світової політики– експансія – розширення своєї зони впливу і скорочення зони впливу суперників. «Толерантна» назва нескінченного процесу – конкуренція. Конкурентна боротьба між державами і блоками держав.

Суть дій політиків вищого рівня – здійснювати такі дії, які дозволять домінувати на планеті, шляхом контролю за ресурсами і створення максимально широкої зони свого впливу. Досягнення політичних цілей іншими методами і не напряму,

не відкрито, а використовуючи «політику айкідо» і отримання дівідендів, як третя особа, не залучена до двосторонніх торговельних відносин між двома державами, використовувати інші держави, направляючи їх, маніпулюючи ними у власних інтересах. У 1841 році німецький економіст Фрідріх Ліст критикував Британію за проповідь вільної торгівлі в інших країнах, в той час, як сама ця держава домоглася економічного панування завдяки високому миту і надмірному використанню субсидій. Він звинуватив британців у тому, що ті «відкидають сходи», по яким самі піднялися на провідні економічні позиції: «Це дуже поширений хитрий прийом: коли хтось досягає вершини могутності, він відкидає сходи, по якій на цю вершину потрапив, щоб позбавити інших можливості приєднатися до нього» [22].

Історична довідка.

Торгівельна політика багатьох розвинених держав, які проповідують бідним державам «вільну торгівлю» для того, щоб заволодіти більшою частиною ринку і запобігти виникненню можливих конкурентів. Вони кажуть «робіть так, як ми говоримо, а не так, як ми жили самі». До середини XIX століття протекціоністські заходи Англії дали змогу британським галузям промисловості поширити свій впив у світі: у 1820 році середня ставка мита на ввезення продукції обробної промисловості становила 45–55%, в той час як в Бельгії і Нідерландах вона дорівнювала 6–8%, в Німеччині і Швейцарії – 8–12%, у Франції – близько 20%. Однак тарифи були не єдиною зброєю в арсеналі британської торговельної політики. [23]

Якщо справа стосувалася її колоній, держава без коливань накладала і напряму забороняла складні промислові операції, які не хотіла розвивати. Англія заборонила будівництво нових прокатних верстатів і верстатів для поздовжнього різання металу в Америці, що змусило Америку спеціалізуватися на продукції з низькою доданою вартістю [24]. Виглядає так, як багато віків назад описав Сунь–цзи [13] ігри–війни наступними стратагемами:

1. Війна–це шлях обману, якщо можеш–покажи, що не можеш.

2. Доведи до розладу ворога та бери його.

3. Якщо ворог сильний, ухиляйся від сутичок, нападай, коли ворог не готовий.

4. Хто не розуміє до кінця шкоди від війни, той не може збагнути до кінця і всієї вигоди від війни.

5. Полководець, який розуміє війну, є володарем долі народу, є господарем безпеки держави.

Для визначення поняття стратагеми в китайській мові існує п'ять біномів, що мають два тлумачення: по–перше, як здібність, вміння, мистецтво, спритність, вправність, засіб, метод, прийом, талант, тощо; по–друге: як виверт, махінація, фокус, маніпуляція та навіть підступництво та шахрайство.

Використання моделі для формування міжнародної торгівельної політики.

Поширення торгівельно–економічної співпраці розвинених держав з слаборозвиненими державами і державами з трансформаційними економіками на фактично колоніальних принципах, коли постачаються окремі сировинні та інші продукти з низьким рівнем обробки, а натомість відкривається незахищений ринок збуту для готової продукції з високою доданою вартістю розроблена модель конфлікту пояснює торговельною політикою з використанням стратегії «егоїст» (розвинені держави) – «альтруїст» (слаборозвинені держави).

Відповідно до розробленої моделі зміна стратегії торговельної політики експлуатованих держав з позиції альтруїста А на позицію егоїста Е (що означає захист вітчизняних економік слаборозвинених держав) може сприяти розвитку економіки, дати шанс зрозуміти помилки й прорахунки, провести ревізію визначених раніше пріоритетів, розвивати двосторонню торгівлю між державами на взаємовигідній основі. Перспектива подальшого розгортання торгівельних воєн між ключовими світовими гравцями дає привід замислитися всім державам про власну торгівельну економічну політику.

Створення зовнішньоторгівельного механізму на основі запропонованої моделі торгівельного конфлікту і використання стратегій «око за око», «2 альтруїста», стратегію вчасної зміни стратегії альтруїста на стратегію егоїста для збалансованих відносин у двосторонній торговельній політиці держав допоможе вирішенню завдань економічного розвитку (особливо для держав з малорозвиненою і трансформаційною економікою).

Використання цієї моделі формування міжнародної торгівельної політики корисне для розробки стратегії міжнародної торговельно–економічної політики держави в умовах гібридних торгівельно – економічних війн та конфліктів з метою захисту чи експансії. Подальшими напрямами досліджень торгівельних війн є прогнозування наслідків торгівельних воєн шляхом

вдосконалення запропонованої моделі, а також нового розуміння процесів, вибору інструментів впливу під час торгівельних, гібридних воєн на основі врахування впливу інтересів «третіх» сторін і інтересів їхніх союзників.

Список використаних джерел

1. Карл Густав Юнг «Архетипи і колективне несвідоме»//Видавництво АСТ//–2020 р., 150 с.

2. Черчіль В. «Світова криза». – М .; Л .: Державне військове видавництво, 1932. – С. III–XVII.

3. Семюел П. Гантінґтон «Протистояння цивілізацій та зміна світового порядку» – Львів: Кальварія, 2006. – 474 с.

4. The Military Balance 2015.The International Institute for Strategic Studies.

5. Горовенко В.К. «Боротьба в економічній сфері як складова гібридної війни» //Аналітична доповідь відділу воєнної та воєнно–економічної політики Національного інституту стратегічних досліджень // червень 2019 р.

6. Перкінс Д. «Сповідь економічного вбивці». Perkins, John. Confessions of an Economic Hit Man –Ebury Press –2005, 239с.

7. Клименко П.М. «Еволюційний розвиток соціальних та економічних систем. Соціально–економічна безпека підприємства» – К.: Атіка, 2012. – 244 с.

8. Алєксєєв М . «Військова розвідка Росії. Перша світова війна; Книга III, частина перша.– М.: Видавничий дім «Російська розвідка», 2001.–с.146, с.162.

9. Серпухов М. Ю. «Обгрунтування інтересів учасників торгівельних війн у міжнародній економіці» // Економіка розвитку. – 2013. – №3. – С.106–110.

10. Гордєєва Т. «Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі» / Т. Гордєєва // Міжнародна економічна політика. – 2013. –№2 (19). – С. 110 – 111.

11. Клаузевіц К. «Про війну» // 1832/34. – Москва: Держвоєнвидав, 1934.

12. Тарасов А. Н. «Психологія брехні в бізнесі: дурна нескінченність» М.: Книжний світ.–2005.–327с.

13. Сунь–цзи «Мистецтво війни» // переклад Г. Латника.–К.:Арій 2015.–128с.

14. Шеллинг Т. «Стратегія конфлікту» М.: ИРИСЭН, 2007. — 366 с.

15. Н. В. Безрукова,М. В. Василенко «Світові торговельні війни: особливості та наслідки» // Ефективна економіка № 6, 2015.

16. Домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi?nreg=981_019.

17. Українська мала енциклопедія: 16 кн.: у 8 т. / проф.Є.Онацький. Накладом Адміністратури УАПЦ в Аргентині. – Буенос–Айрес, 1958. –Т. 2 : Д – С. 402.

18. Аксельрод Р. «Еволюція кооперації» Axelrod, Robert The Evolution of Cooperation, Basic Books, (1984).

19. Axelrod, Robert, The Complexity of Cooperation: Agent–Based Models of Competition and Collaboration, Princeton University Press, (1997).

20. Макіавеллі Н. «Государ» – М.: Планета, 1990. – 80 с.

21. Сюй Фухун «Гуй Гу–цзы яньцзю «Дослідження «Гуй Гу–цзи». Шанхай, 2008 р.

22. Friedrich List. The National System of Political Economy.,tr. Sampson S. Lloyd.–New York: Augustus M. Kelley, 1966. (репринт видання 1885р.).

23. Ха Джун Чанг «Злі самаритяни. Міф про вільну торгівлю і секретна історія капіталізму»// Видавництво:Манн, Иванов и Фербер//– 2016р. 256с.

24. Як влаштована економіка / Ха–Джун Чанг; пер. з англ. Е. Івченко; [Наук. ред. О. Кондукова]. – М.: Манн, Іванов і Фербер, 2015. – 322 с.

25. Крамар О. «Китай. Колоніальний дисбаланс» // Український тиждень//13 .08.2019 р.

26. Ха–Джун Чанг «Вибивання сходів: стратегія розвитку в історичній перспективі» //Лондон: Anthem Press, 2002.187 с.

References

1. Carl Gustav Jung «Archetypes and the collective unconscious» // AST Publishing House // – 2020, 150 p.

2. Churchill V. The world crisis. – M .; L .: State Military Publishing House, 1932. – P. III–XVII.

3. Samuel P. Huntington «Confrontation of civilizations and change of world order»– Lviv: Calvary, 2006. – 474 p.

4. The Military Balance 2015.The International Institute for Strategic Studies.

5. Gorovenko V. «The struggle in the economic sphere as a component of hybrid war» // Analytical report of the Department of Military and Military Economic Policy of the National Institute for Strategic Studies / June 2019.

6. Perkins, John. Confessions of an Economic Hit Man /Ebury Press /2005 –239p.

7. Klymenko P. «Evolutionary development of social and economic systems. Socio–economic security of the enterprise» – K .: Attica, 2012. – 244 p.

8. Alekseev M. «Rusia's military intelligence». World War I; Book III, part one.– M .: Publishing House «Russian Intelligence», 2001.–p.146, p.162.

9. Serpukhov M. Yu. «Substantiation of the interests of participants in trade wars in the international economy»// Development Economics.–2013.–№3.–P.106–110.

10. Gordeeva T. International trade disputes in the modern regulatory paradigm / T. Gordeeva // International Economic Policy. – 2013. – №2 (19). – P. 110 – 111.

11. Clausewitz K. // About the war // 1832/34. – Moscow: Gosvoenizdat, 1934.

12. Tarasov AN «Psychology of lies in business: stupid infinity» M .: Book World.–2005.–327p.

13. Sun–tzu «Art of War» / translated by G. Latnik.–K .: Arius 2015.–128p.

14. Schelling T. «Strategy of conflict» M .: IRISEN, 2007. – 366 p.

15. Bezrukova N., Vasylenko M. «World Trade Wars: Features and Consequences» // Effective Economy № 6, 2015.

16. Agreement on rules and procedures for dispute resolution [Electronic resource]. – Access mode: http://zakon.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi?nreg=981_019.

17. Ukrainian small encyclopedia: 16 books. : in 8 volumes / prof. E. Onatsky. – Published by the UAOC Administration in Argentina. – Buenos Aires, 1958. – T. 2: D – S. 402.

18. Axelrod, Robert The Evolution of Cooperation, Basic Books, (1984).

19. Axelrod, Robert The Complexity of Cooperation: Agent–Based Models of Competition and Collaboration, Princeton University Press, (1997).

20. Machiavelli N. «Sovereign» – M .: Planeta, 1990. – 80 p.

21. Xu Fuhong Gui Gu–tzu yanji Study «Gui Gu–tzu». Shanghai, 2008.

22. Friedrich List. The National System of Political Economy., tr. Sampson S. Lloyd.–New York: Augustus M. Kelley, 1966.

23. Ha Jun Chang «Evil Samaritans. The myth of free trade and the secret history of capitalism» // Publisher: Mann, Ivanov and Ferber // – 2016. 256c.

24. How the economy is arranged / Ha–Jun Chang; lane. from English E. Ivchenko; [Science. ed. O. Kondukova]. – M .: Mann, Ivanov and Ferber, 2015. – 322 p.

25. Kramar O. «China. Colonial Imbalance» // Ukrainian Week // August 13, 2019.

26. Ha Jun Chang «Knocking out: a strategy for development in historical perspective» // London: Anthem Press, 2002.187 p.

Дані про автора

Шевчук Вікторія Іванівна,

аспірант Київського національного торговельно–економічного університету

e–mail: Victoria–sheva@ukr.net

Данные об авторе

Шевчук Виктория Ивановна,

аспирант Киевского национального торгово–экономического университета.

e–mail: Victoria–sheva@ukr.net

Information about the author

Victoria Shevchuk,

Postgraduate Student, Kiev National University of Trade and Economics

e–mail: Victoria–sheva@ukr.net