

8. ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

УДК 339.922(477+470+571)

Куревіна І. О.

АНАЛІТИЧНІ МЕХАНІЗМИ УКРАЇНСЬКО-РОСІЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ (ВСТУП ДО МИТНОГО СОЮЗУ)

Анотація. З позицій теорії ігор проаналізовано особливості загострення українсько-російських торговельних стосунків як елемента інтеграційної стратегії в рамках Митного союзу. Акцентовано різноманітні варіанти мотивації обох сторін — української та російської, що враховують вплив країн Європейського союзу. Зроблено висновок щодо пріоритетності економічних міркувань у формуванні російської стратегії в українсько-російських стосунках.

Ключові слова: економічна інтеграція, торговельний конфлікт, теорія ігор, Україна, Росія

Kurevina I.

ANALYTICAL MECHANISMS OF UKRAINIAN-RUSSIAN ECONOMIC INTEGRATION (EXAMPLE OF THE CUSTOMS UNION)

Summary. Using the game theory guidelines, recent tensions in the Ukrainian-Russian trade relations are analyzed, in the context of Customs Union integration strategy. Motivation of both sides — Ukrainian and Russian ones — is studied, with the impact of European Union countries taken into account. It is concluded that the Russian strategy prioritizes economic considerations in shaping Ukrainian-Russian relationships.

Keywords: economic integration, trade conflict, game theory, Ukraine, Russia

1. Вступ

Як зазначає Е. Кореа [7, С. 1-22], об'єктом дослідження при вивченні проблематики міжнародних відносин стає аналіз взаємодії між суверенними державами, що передбачає здійснення незалежних дій. Водночас взаємна залежність передбачає, що досягнення цілей однієї з країн не обмежується її власними діями, а передбачає врахування позиції іншої сторони. Теорія ігор використовується переважно для аналізу проблеми війни і миру в міжнародних відносинах, наприклад [6, С. 637-642, 9; 13, С. 98-114], чи процесу прийняття рішень на міждержавному рівні [15], але може бути не менш корисною у випадку розгляду економічних конфліктів. Приміром, відповідні теоретичні конструкції використано для всебічного аналізу американо-китайських торговельних стосунків [10], економічної взаємозалежності Китаю і Тайваню [5, С. 35-59].

Інтенсивна дискусія щодо приєднання України до Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану, яка супроводжується войовничою риторикою та численними суперечливими діями російської сторони, створює необхідні передумови для використання теорії ігор в прикладному аспекті.

Метою даної статті обрано аналіз логіки приєднання України до Митного союзу з позицій теорії

ігор. Обрано найпростіший варіант стратегічної гри з невизначеністю щодо намірів сторін. Відповідно вирішено декілька завдань: 1) узагальнено досвід використання теорії ігор для пояснення міжнародних конфліктів загалом і торговельних суперечок зокрема, 2) проведено реконструкцію ескалації проблем в українсько-російській торгівлі (літо-осінь 2013 р.), 3) проведено багатоваріантний аналіз мотивації України та Росії у процесі розширення Митного союзу. Структура статті відбиває поставлені завдання. Спочатку проведено огляд літературних джерел, згодом подано аналітичну інтерпретацію різноманітних пояснень напруженості в українсько-російських торговельних стосунках, а на цій основі — варіанти відповідної стратегічної гри.

2. Огляд літератури

Теорія ігор найбільш придатна для аналізу міждержавних стосунків з позицій реалізму, який передбачає мотивацію дій суверенних держав на міжнародній арені виключно їхніми інтересами [7, С. 1-22]. Інтереси іншої сторони враховуються лише тоді, коли це створює додаткові переваги або загрози і є можливість відповідного примусу за допомогою економічних або інших важелів. Таке

позиціонування передбачає, що поведінку держав не визначають етичні чи гуманітарні цілі, а міжнародні угоди та інші формалізовані домовленості не становлять достатньо серйозних обмежень для поведінки на міжнародній арені.

У найпростішому вигляді торговельні стосунки моделюються за допомогою декількох припущень [16, С. 112]:

1) характер гри. Зазвичай використовується повторюваний варіант “дилеми в’язня” для двох рівноправних (симетричних) партнерів;

2) механізми стримування. Співробітництво підтримується засобами здійснення економічного та іншого тиску (англ. the “shadow of the grim trigger”). Обидві сторони погрожують санкціями за відхід від домовленостей, приміром за допомогою інструментів торговельного протекціонізму;

3) незмінні обставини (“стаціонарність” економічного середовища). Зовнішні умови приймаються незмінними упродовж усього часу дії міждержавної угоди. Моделі зазвичай мають статичний характер щодо підходів до зовнішньої торгівлі та не передбачають змін у таких важливих аспектах, як технологічні інновації, макроекономічні шоки з боку сукупного попиту і сукупної пропозиції або особливі інтереси корпоративних груп;

4) симетричність інформації. Усі гравці, що приймають рішення у сфері торговельної політики (англ. trade-policy decision-makers), володіють тією самою інформацією від початку до завершення переговорного процесу. Будь-яка інформація щодо загальних умов, прийнятих рішень і намірів стає відразу ж доступною для всіх учасників;

5) раціональність. Усі переговорні сторони розглядаються раціональними агентами, що здатні вірно передбачити майбутній хід подій (англ. forward-looking) і прагнуть до максимізації власного добробуту (англ. self-interested utility maximizers);

6) відсутність транзакційних коштів. Переговори, торговельні потоки і суперечки приймаються такими, що не передбачають додаткових коштів (англ. cost-free) і труднощів (англ. frictionless).

Д. Морроу запропонував теоретичну модель, яка пояснює вплив зовнішньої торгівлі на дії ініціаторів та опонентів торговельних суперечок [12]. Наявність значних обсягів взаємної торгівлі послаблює рішучість країни-ініціатора, але одночасно послаблює здатність країни-опонента до рішучого опору. Така риса розглядається країною-ініціатором своєрідним “заохоченням” до ініціювання конфлікту та отримання значних поступок. Подібним чином Е. Гарцке, К. Лі та К. Бомер [8, С. 391-438] обговорюють, яким чином погрози запровадження торговельного протекціонізму можуть використовуватися у міждержавних стосунках. Зроблено висновок, що зовнішня торгівля зменшує ймовірність силового військового конфлікту, але одночасно підвищує ймовірність економічного конфлікту, передусім у випадку недостатньої рішучості однієї із сторін щодо захисту власних інтересів.

Х. Гонеім і Д. Реда аналізують позиції США і Китаю у взаємній торгівлі [10]. Оскільки засаднича

позиція США полягає у тому, щоб збільшувати власний експорт і нейтралізувати торговельні перешкоди для цього за кордоном, політичний тиск у напрямі здешевлення китайської грошової одиниці — юаня — виглядає цілком логічним. Водночас Китай обґрунтовано опирається цьому з міркувань конкурентоспроможності власного експорту та обмеження імпорту. На підставі механізму теорії ігор стверджується, що оптимальний вибір китайської сторони передбачає зміцнення юаня, але з цим китайці не поспішатимуть, оскільки втрати не видаються значними. Незалежність від зовнішніх чинників зумовлює стійкість до тиску з-за кордону, але загалом передбачає втрати добробуту в масштабі світової економіки. Достатня конкурентоспроможність — це один із засобів захисту від зовнішнього тиску. Якби китайці не мали можливостей дешевого виробництва широкого переліку товарів, то США не чекали б так довго на зміцнення юаня, а вжили б набагато дієвіших засобів політичного та економічного тиску.

Д. Робст, С. Полячек і Ю.-К. Чанг [14] отримали, що зовнішня торгівля послаблює конфліктність міжнародних відносин на випадок близького географічного розташування, але більше сприяє співробітництву в разі більшої відстані між країнами. Географічна близькість підсилює як конфліктність, так і співробітництво між країнами, які не мають значних торговельних стосунків.

Б. Бенсон та Е. Нію [5, С. 35-59] для аналізу китайсько-тайванських взаємин розробили на основі теорії ігор розширену модель економічної взаємозалежності, залежності та миру. По-перше, економічна залежність визнається такою, що не може бути повністю пояснена поза аналізом мотивації для лібералізації зовнішньої торгівлі або запровадження торговельного протекціонізму в контексті взаємної залежності обох країн.

По-друге, економічна взаємозалежність створює можливості для суверенних країн щодо блефу та вироблення власної репутаційної позиції на міжнародній арені. Країни, що зацікавлені передусім в економічних результатах міжнародної взаємодії (англ. economics-first states) можуть намагатися переконати опонента у тому, що їх більше цікавлять якраз політичні аспекти (англ. politics-first states). Така стратегія може розглядатися засобом отримання більших поступок від країн-опонентів, навіть попри висновок Е. Гарцке, К. Лі та К. Бомера [8, С. 391-438] щодо послаблення такого механізму в разі більших обсягів взаємної торгівлі. З іншого боку, країни з політичними пріоритетами можуть намагатися переконати опонентів, що так насправді йдеться про зміцнення економічної співпраці, хоча справжня мотивація полягає у тому, щоб їх якраз послабити. Якщо країна-опонент країни з політичними пріоритетами, що в іншому разі мала б обмежити економічні контакти задля власного виграшу, розглядає іншу країну слабкою в політичному розумінні, вона найімовірніше розвиватиме двосторонню торгівлю в намаганні отримати і політичний, і економічний виграш. Таким чином дер-

жава, що блефує, отримує можливість експлуатувати хибні уявлення країни-опонента щодо отримання політичної вигоди.

По-третє, взаємна залежність не обов'язково послаблює конфліктність двосторонніх стосунків. Оскільки країни з пріоритетом економічних і політичних інтересів мають стимули для маскування власних справжніх намірів, виникають підстави для конфліктних ситуацій, передусім між країнами, що характеризуються значними обсягами зовнішньої торгівлі. Хоча Е. Гарцке, К. Лі та К. Бомер [8, С. 391-438] продемонстрували, що двозначність зникає на випадок обмеження економічних зв'язків, необхідних сигналів бракує для країни, що протистоїть іншій країні (з політичними пріоритетами), яка блефує, намагаючись переконати, що їй залежить на економічній вигоді. В результаті виникає економічна залежність, що стає засобом політичного підпорядкування. Якщо одна з країн розвиває зовнішню торгівлю виключно з метою створення політичної залежності, то або отримує значні поступки, або провокує гострий конфлікт.

У розумінні Б. Бенсона та Е. Ніюу [5, С. 35-59] торговельні конфлікти пояснюються не лише прагненням до максимізації економічної та політичної корисності, але й припущеннями щодо справжніх преференцій країни-партнера, які можуть відрізнятися від офіційно задекларованих цілей.

3. Реконструкція українсько-російського торговельного конфлікту (літо 2013 р.)

Чимало вітчизняних експертів вважають, що останні в часі дії російського уряду — це лише початок цілеспрямованих дій східного “стратегічного партнера”, спрямованих на здійснення економічного та політичного тиску на українських виробників. Наприкінці липня 2013 р. відбулося ускладнення процедур оформлення українського імпорту російськими митними службами, яке спочатку пояснювалося тим, що понад чотири десятки українських підприємств опинилися у базі даних Федеральної митної служби Росії як “ризиковані”. При цьому до вказаної бази даних потрапило, зокрема, відоме підприємство “Кримський ТИ-ТАН”, що багато років працює в Росії, займаючи приблизно 30% її внутрішнього ринку. В перші дні серпня було знайдено антибіотики окситетрациклін і тетрациклін в твердих сирах українських компаній “Прометей” і “Миргородський сироробний комбінат”, але заборона не зачепила російські заводи компанії-власника обох українських підприємств — російсько-українського холдингу Milkiland. До “небезпечних” українських сиру, шоколаду і бубликів було додано яловичину компанії “Прилуки-Агропереробка”, де нібито виявлено підвищений вміст мезофільних аеробних і анаеробних мікроорганізмів.

Дискримінаційний характер російських обмежень українського експорту помітно неозброєним

оком¹. Як показує ближчий розгляд, звичайна бляшанка зі шпротами містить канцерогенів стільки ж, що й 650 кг шоколаду (“Дзеркало тижня”, 10.08.2013 р.). Також не випадково, що посилення заходів митного контролю співпало з виразним креном української зовнішньої політики у бік Євросоюзу, який виглядає не менш закономірним наслідком невдалих спроб української сторони переглянути цінові параметри газового контракту 2009 р. Загалом виникають підстави для декількох пояснень мотивації обох сторін — української та російської.

Найпростіше вважати, що агресивна політика російської сторони — це спроба запобігти євроінтеграційній стратегії українського керівництва, яка заважає створенню потужного іміджу Росії на міжнародній арені. Демонстрація відчутних економічних втрат, які легко екстраполувати на майбутній (євроінтеграційний) період часу, повинна послабити як особисті позиції впливових політиків — прихильників європейського курсу розвитку України, зокрема власника компанії Roshen П. Порошенка, так і настрої вищого політичного керівництва загалом. Водночас за такої поведінки дивує відсутність звичного газового “пряника”, попри очевидну дієвість цього чинника впливу на українську зовнішню політику. Не виключено, що така позиція зумовила підготовку Україною договору про Асоціацію з країнами ЄС як засобу “гри на нервах сусіда” [3, С. 4,5]. Також ймовірно, що одним з пояснень браку економічних поступок з російської сторони стала неспроможність виконати економічні вимоги української сторони, які за наявності можливостей власної гри з третьою стороною — Європейського Союзу — цілком могли бути завищеними. З іншого боку, на поведінку російської сторони могло вплинути усвідомлення очевидної слабкості української сторони.

Поєднання економічних труднощів та небажання вирішити “проблему Тимошенко” створило враження невідворотності поступок з боку українських політиків. Таке припущення підсилюється тим фактом, що влітку 2013 р. “поворот на 180° в українській зовнішній політиці відбувся без попередніх розрахунків, імпульсивно, під впливом чи то образи, чи то втоми від агресивного тиску Москви”, мовляв, “куди ти дінешся?” [2, С. 10-11]. У такому разі євроінтеграція справді виглядає “не так рухом до, як рухом від”. Відповідно “ставки завищують, щоб було з чого торгуватися” [3, С. 4-5], при чому це стосується обох сторін — російської та української. Не випадково після серії “хитань” української сторони міністр закордонних справ Польщі Р. Сі-

¹ Для відвернення уваги Россільгоспнагляд виявив бактерії “групи кишкової палички” у білоруській яловичині та сирі, а також у норвезькій рибі, однак це не в змозі приховати надуманих вимог до українських експортерів. У відповідь норвезькі постачальники підвищили ціни на заморожену рибу вагою від 5 кг, яку переважно купують російські та китайські імпортери, тоді як дрібніший лосось вагою від 3 до 5 кг не подорожчав (його переважно купують європейські компанії).

корський був змушений заявити: “Останній термін — 18 листопада, коли відбудеться засідання Ради міністрів закордонних справ ЄС. Часу для блефу в нас немає”. Підстави щодо можливості блефування вітчизняних переговорників (цілком в дусі теорії ігор) створюються підозрами щодо багатосторонньої торгівлі в трикутнику “Україна — Росія — ЄС”. Справді, не факт, що в останній момент росіяни не запропонують знижок за природний газ в обмін тепер уже не за доручення до Митного Союзу, а лише за непідписання договору про Асоціацію з ЄС.

В якісно відмінній інтерпретації ескалація напруженості в українсько-російських стосунках може пояснюватися намаганням російської сторони отримати економічний вигравш, вдаючи зацікавленість у політичних дивідендах від залучення України до ЄС. Подібна гіпотеза полягає у тому, що інтеграційна риторика російської сторони — це реакція на раціональний вибір української сторони. Відповідно, будь-які поступки з російського боку стають недоречними. Не виключено, що справді “грунт захитався під ногами великого бізнесу”, адже Митний союз — це майже неминуче злиття та поглинання українського великого бізнесу [2, С. 10-11]. Водночас, очевидно, що російські лідери кинуть значні ресурси на дестабілізацію без того крихкої рівноваги в українському суспільстві.

Чи можна захиститися від диктату великої країни? Цілком, якщо знайти інший — не менш місткий ринок, який позбавлений незручних політичних “додатків”, а в ширшому розумінні — стратегічного союзника, який здатен нівелювати негативний вплив іншої великої країни. Навчені досвідом “молочних”, “сирних” та “курських” воєн все більше українських виробників переорієнтовуються на європейські країни. Відповідні можливості розглядають підприємства “Дубномолоко”, “Волошкове поле”, “Терра Фуд”. Проблема лише у тому, щоб на сучасні підприємства харчової галузі поступала якісна молочна сировина, яку в Україні виробляють дрібні господарства, кожне з яких не так легко проконтролювати. Свого часу Росія заборонила імпортувати грузинського вина та мінеральної води, але після декількох років переорієнтації на інші ринки (Європа, Далекий Схід, Китай) короточасні втрати було повністю компенсовано. На сьогодні доступ на російський ринок відновлено, але це не становить життєвої необхідності для грузинських виробників. Минулі торговельні “війни” мали стати достатньою пересторогою для всіх тих, хто експортує харчову продукцію на російський ринок. Очевидно, що треба шукати надійніші ринки — у тій же Західній Європі, Південній Азії чи Північній Африці, а вже з цих вигравшних позицій отримувати надійний доступ на російський ринок — без сумнівної політичної складової, якою українсько-російські торговельні відносини переобтяжені вже не одну декаду.

Як зауважує Я. Бугайські [1, С. 20-21], Митний союз як інтеграційне утворення є подібним до Європейського Союзу, але з однією відмінністю. Йдеться не про консенсусне мислення в європейсь-

кому дискурсі, з врахуванням суверенітету кожної з країн, а відмову від суверенітету в євразійському стилі на користь домінуючої центральної сили Кремля. Протекціоністський проект стає першим кроком до цілковитої субординації. Автор визнає, що за митною війною може початися повноцінна економічна блокада, але це передбачає менші довгострокові втрати, ніж у випадку тіснішої інтеграції з Росією.

Дуже ймовірно, що підвищену агресивність російських дій влітку-восени 2013 р. спровокували надмірні поступки української сторони у 2010 р. — відразу ж після перемоги В. Януковича на президентських виборах. Надто оперативне вирішення проблеми базування Чорноморського флоту, декларування нейтрального статусу Української держави, особливості кадрової політики та відверто проросійська риторика нової владної команди були “прочитані” східним стратегічним партнером як підвищена зацікавленість у “безпроблемних” українсько-російських стосунках у широкому спектрі — від зниження ціни на природний газ до збереження політичної лояльності численного російськомовного виборця, який масово підтримував Партію регіонів. Політична вразливість нового українського керівництва у “російському питанні” була розцінена як можливість перестати “платити за дружбу”, зокрема у вигляді нижчих цін на природний газ.

4. Аналітична інтерпретація приєднання України до Митного союзу

Нижче нами охарактеризовано декілька варіантів стратегічної гри, які можуть слугувати поясненням нинішніх особливостей українсько-російських економічних взаємин зокрема та стосунків між обома країнами загалом. Якщо розглядати вступ до Митного союзу, існують чотири можливості отримання вигравшу (або втрат) залежно від обраної поведінки. У випадку України вихідні умови визначає вибір між приєднанням до Митного союзу (“Так”) або відмовою від цього кроку (“Ні”). Позиція Росії передбачає заходження вступу України до Митного союзу (“Так”) або протилежну дію (“Ні”). Наголошуємо, що йдеться про реальну економічну мотивацію, яка може відрізнитися від озвученої позиції для широкого загалу в засобах масової інформації.

Найпростішим є варіант, коли одна із сторін — Україна або Росія — має домінуючу стратегію поведінки (рис. 1 і 2). Припустимо, що Україна отримує вигравш від відмови від приєднання до Митного союзу в обох варіантах реакції на російську позицію. Незалежно від вибору російської сторони, позиція українського “Ні” приносить більший вигравш, адже $4 > 2$ і $3 > 1$. Якщо Росія щиро підтримує інтеграційні зусилля на пострадянському просторі та готова на відповідні кошти такої позиції (“Так”), вигравш України становить умовні 4 млрд доларів. У випадку російського “Ні” отриманий вигравш зменшується до 3 млрд доларів, але однаково перевищує вигравш від альтернативної стратегії поведінки. Якщо врахувати реалії російсь-

Таблиця 3

Гра з домінуючою стратегією для України
(максимізація виграшу)

		Росія	
		ТАК	НІ
Україна	ТАК	2, 8	1, 10
	НІ	4, 6	3, 4

Варіант незацікавленості інтеграційним процесом з російського боку як домінуючої гри не змінює висновку щодо неможливості інтеграції України в рамках Митного союзу на випадок отримання нашою країною виграшу від такого кроку (табл. 4). Цього разу для України немає домінуючої стратегії, але з такою стратегією залишається Росія. Відповідно потрібно реагувати на російське “Ні”, а це передбачає відмову від вступу до Митного союзу. Така ситуація дуже реалістично описує перипетії українсько-російської гри, якщо пов’язати вітчизняний виграш від вступу до Митного союзу з отриманням нижчої ціни на російський газ.

Таблиця 4

“Дилема в’язня” в українсько-російських стосунках

		Росія	
		ТАК	НІ
Україна	ТАК	10, 8	1, 10
	НІ	4, 2	3, 4

Для Росії це передбачає зрозумілі втрати, які можуть розглядатися такими, що не компенсуються отриманим виграшем у зовнішньополітичній площині чи внутрішньополітичними дивідендами. Якщо припустити, що більший виграш з точки зору підтримки середньостатистичного російського виборця забезпечує агресивна риторика в російсько-українських відносинах, ніж налагодження співпраці коштом відчутних економічних втрат, поведінка російської сторони стає цілком логічною.

Зрозуміло, що представлена у табл. 4 гра ілюструє відому “дилему в’язня”. У випадку входження України до Митного союзу обидві країни отримують більший виграш, ніж в стані рівноваги Неша (Україна — 10, а Росія — 8), однак цьому перешкоджають особливості стратегічної гри, коли вибір здійснюється у відповідь на найкращий варіант для опонента.

Нарешті, у табл. 5 представлено варіант з двома рівновагами, коли ймовірний вибір неможливо ідентифікувати однозначно. Якщо Росія вибирає відмову від “затягування” України у Митний союз, то для України теж стає оптимальною відмова від приєднання до цього інтеграційного утворення. Водночас вибір на користь залучення України до Митного союзу (за умови такої гри, як це передбачає табл. 5) передбачає приєднання до такої структури.

ко-українського газового контракту, що становить мотивацію інтеграційної “гри”, для Росії так само домінуючою виглядає відмова від стимулювання інтеграційних процесів, адже в цьому випадку отриманий виграш є меншим. У разі відмови України від інтеграційних процесів на пострадянському просторі російський виграш становить 4 млрд доларів (“Ні”) проти 2 млрд доларів (“Так”). Якщо Україна готова до інтеграції (“Так”), то російський виграш зростає до 10 млрд доларів (“Ні”), тоді як підтримка інтеграції зменшує його до 8 млрд доларів.

Таблиця 1

Гра з домінуючою стратегією для обох країн —
України і Росії (максимізація виграшу)

		Росія	
		ТАК	НІ
Україна	ТАК	2, 8	1, 10
	НІ	4, 2	3, 4

Різновидом представленої у табл. 1 стратегічної гри може бути ситуація, коли відмова від Митного союзу означає не так більший виграш, як менший програш (табл. 2). Таке припущення виглядає дуже реалістично на короткочасну перспективу. Якщо зона вільної торгівлі з ЄС з певністю передбачає витрати на необхідні структурні перетворення і втрату прибутків компаній-монополістів від неминучого посилення конкуренції, то тісніша інтеграція з Росією загрожує втратою бізнесу як такого.

Таблиця 2

Гра з домінуючою стратегією для обох країн —
України і Росії (мінімізація програшу
української сторони)

		Росія	
		ТАК	НІ
Україна	ТАК	-4, 8	-3, 10
	НІ	-2, 2	-1, 4

Ситуація не зазнає істотних змін для вибору української стратегії на випадок поданої нижче модифікації українсько-російської гри (табл. 3), коли оптимальною відповіддю російської сторони стає “Так”. Присутність домінуючої стратегії “Ні” з українського боку передбачає раціональний вибір стратегії “Так” російською стороною, оскільки в цьому випадку отриманий виграш є більшим, ніж в разі відмови від активного стимулювання інтеграційних зусиль. Зауважимо, що йдеться про рівновагу Неша, адже вибір російської сторони зроблено у відповідь на найкращу можливу відповідь української сторони. Неважко переконалися, що з російського боку немає домінуючої стратегії, а максимальний виграш забезпечує ситуація, коли Україна прагне вступу до Митного союзу (“Так”), а Росія не підтримує цей крок (“Ні”). У такому разі виграш російської сторони збільшується до 10 млрд доларів.

Таблиця 5

Гра з невизначеною рівновагою

		Росія	
		ТАК	НІ
Україна	ТАК	10, 12	1, 10
	НІ	4, 2	3, 4

5. Висновки

Проведений аналіз дозволяє припустити, що обрана Росією агресивна тактика може бути наслідком пріоритетності економічних міркувань у підходах до українсько-російських стосунків. Або Росія не в стані далі нести підвищені кошти «політики добросусідства», зокрема у вигляді нижчих цін на природний газ (головна гіпотеза), або усвідомлює тимчасовість будь-яких спроб втримати Україну у сфері власного політичного впливу (таке припущення менш ймовірне). Оскільки за можливостей ведення Україною власної гри з країнами ЄС, створення належних стимулів для євразійської інтеграції передбачає зрозумілі втрати, які можуть не компенсуватися отриманим вигрешем у зовнішньополітичній площині чи внутрішньополітичними дивідендами, перспективніше виглядає стратегія вичікування, коли розрахунок зроблено на ймовірному ускладненні економічної ситуації в Україні, яке може не мати безпосереднього стосунку до нового євроінтеграційного курсу, але викликатиме відповідні асоціації на електоральному полі правлячої еліти. Тим паче поведінка російської сторони стає зрозумілою, якщо припустити, що більший вигреш з точки зору підтримки середньостатистичного російського виборця забезпечує агресивна риторика в російсько-українських відносинах, ніж налагодження співпраці коштом відчужених економічних втрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бугайські Я. Поединок ЄС—Росія / Бугайські Я. // Тиждень. — 2013. — № 43. — 25-31 жовтня. — С. 20-21.
2. Макаров Ю. “Золотий ключик” євроінтеграції / Макаров Ю. // Тиждень. — 2013. — № 43. — 25—31 жовтня. — С. 10-11.
3. Чи піде Україна вірменським шляхом? // Тиждень. — 2013. — № 43. — 25—31 жовтня. — С. 4-5.
4. Alexa, I.V., and Toma, S.-V. The Correlation Between Game Theory and International Trade // Annals of “Dunarea de Jos” University of Galati. — Fascicle I. — Economics and Applied Informatics. — 2012. — Vol. XVIII. — No. 2. — P. 67-74.

5. Benson, B., and Niou, E. Economic Interdependence and Peace: A Game-Theoretic Analysis // Journal of East Asian Studies. — 2007. — Vol. 7. — No. 1. — P. 35-59.

6. Bueno De Mesquita, B. Game Theory, Political Economy, and the Evolving Study of War and Peace // American Political Science Review. — 2006. — Vol. 100. — No. 4. — P. 637-642.

7. Correa, H. Game Theory as an Instrument for the Analysis of International Relations // Ritsumeikan Annual Review of International Studies. — 2001. — Vol. 14. — No. 2. — P. 1-22.

8. Gartzke, E., Li, Q., and Boehmer, C. Investing in the Peace: Economic Interdependence and International Conflict // International Organization. — 2001. — Vol. 55. — No. 2. — P. 391-438.

9. Garoupa, N., and Gata, J. A Theory of International Conflict Management and Sanctioning // Public Choice. — Vol. 110. — No 1-2. — Lisbon: Instituto Superior de Gestao, 2002. — P. 41-65.

10. Ghoneim, H., and Reda, Y. The US-China Trade Conflict: A Game Theoretical Analysis // Working Paper No. 15. — Cairo: German University, 2008. — 20 p.

11. Mansfield, E., and Pollins, B. M. Interdependence and Conflict: An Introduction / Economic Interdependence and International Conflict: New Perspectives on an Enduring Debate. — Ann Arbor, M. I.: The University of Michigan Press, 2003. — P. 1-28.

12. Morrow, J. How Could Trade Affect Conflict? // Journal of Peace Research. — 1999. — Vol. 36. — No. 4. — P. 481-489.

13. Quackenbush, S., and Zagare, F. Game Theory: Modeling Interstate Conflict // In J. Sterling-Folker (Ed) Making Sense of International Relations Theory. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers. — 2006. — P. 98-114.

14. Robst, J., Polachek, S. W., and Chang, Y.-C. Geographic Proximity, Trade and International Conflict/Cooperation // IZA Discussion Papers No. 1988. — Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA), 2006. — 50 p.

15. Saam, N., Thurner, P., and Arndt, F. Dynamics of International Negotiations. A Simulation of EU Intergovernmental Conferences // Arbeitspapiere – Working Papers Nr. 78. — Mannheim: Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung, 2004. — P. 1-24.

16. World Trade Report 2007. — Washington: World Trade Organization, 2007. — 436 p.