

УДК 339.984:327.2

Чугаєв О. А.*

ЕКОНОМІЧНА СИЛА КРАЇН ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ АТРИБУТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

В статті досліджується місце економічної сили в економічній теорії, обґрунтовується необхідність її розгляду при аналізі глобальних економічних процесів. Визначається сутність національної сили країни, та роль економічної сили у її формуванні.

Ключові слова: економічна сила, національна сила, економічні відносини між країнами.

The article considers the role of economic power in economic theory and rationalizes the necessity to use this concept for analyzing global economic processes. The author describes the essence of national power of a country and the role of economic power as its component.

Key words: economic and political centers, soft power, country image, distribution of influence.

В статье исследуется место экономической силы в экономической теории, обосновывается необходимость ее рассмотрения при анализе глобальных экономических процессов. Определяется сущность национальной силы страны и роль экономической силы в ее формировании.

Ключевые слова: экономическая сила, национальная сила, экономические отношения между странами.

Постановка проблеми. Міжнародні економічні відносини є відносини між суб'єктами різного рівня (держави, фірми, фізичні особи тощо), які в рамках свого рівня є значною мірою формально рівноправними. Проте вони наділені в нерівній мірі економічними ресурсами, що викликає фактичну нерівнозначність цих суб'єктів за ступенем їх впливовості. Наявність такої нерівнозначності відображає поняття економічної сили або економічної влади.

Аналіз досліджень і публікацій. Традиційно в економіці дослідники не приділяли поняттю сили достатньо уваги, але воно розглядалося у політичних науках [1, с. 4] (наприклад, Ю. Давидов, Ф. Нортедж). Хоча у ряді політологічних досліджень, присвячених дослідженню сутності поняття сили, її факторам, проявам та вимірюванню силових потенціалів, економічний компонент сили країни розглядається лише як один з числа багатьох компонентів, таких як військовий, інформаційний тощо.

З іншого боку, у ряді напрямів економічної теорії вже розглядалися владні відносини: у марксизмі, теорії господарського порядку, інституційній теорії, теорії фірми, політичній економії, соціально-інституціональній теорії, теорії організацій. Зокрема, проблему фундаментальної ролі економічної влади у економічних відносинах підіймали К. Маркс, В.

* кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Ойкен, Ф. Перру, Р. Холтон, Г. Альберт, Дж. К. Гелбрейт, Я. Таката, Г. В. Задорожний [2, с. 7-11]. Обґрунтуванням та визначенням сутності економічної сили займалися В. В. Дементьєв, М. Улмер, А. С. Шнипко та інші вчені.

Проте методологічна незавершеність економічних досліджень, неточна сутнісна визначеність поняття економічної сили та її формально-термінологічна нестійкість потребують обґрунтування необхідності використання концепції економічної сили в аналізі економічних відносин між країнами.

Формулювання цілей статті. Ціль даного дослідження полягає в уточненні сутності та ролі економічної сили країни як невід'ємного атрибуту розвитку міжнародних економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Проблема уточнення термінологічного апарату. Зазначимо, що в даній статті ми розглядаємо економічну силу, перш за все, у розумінні англословного еквівалента *power*. Це слово може перекладатися також як здатність, потужність, міць, могутність, повноваження, влада. Пояснимо, чому саме ми надаємо перевагу терміну *економічна сила*.

Економічну *потужність, міць та могутність* можна розглядати як синоніми і вони є дійсно ключовою сутнісною характеристикою економічної сили країни як її здатності до впливу на інші суб'єкти. У той же час ці три терміни не включають активний компонент економічної сили, а саме безпосередній вплив на інших суб'єктів як власне дію, а не здатність до неї. Термін *економічна здатність* з лінгвістичної точки зору є незавершеним, оскільки вимагає конкретизації щодо здатності до яких дій мається на увазі. Термін *повноваження* є юридичним терміном, у той же час як економічний вплив здійснюється далеко не завжди у юридичній площині. Наприклад, мала країна може у деяких випадках мати повне право застосовувати економічні санкції проти більшої країни, але все ж не вдаватися до них через побоювання потужних неформальних заходів у відповідь. Термін *економічна влада* вже використовувався, зокрема В. В. Дементьєвим [2]. Проте, на нашу думку, цей термін передбачає значною мірою відносини підпорядкування, які є менш властиві у відносинах між країнами. А сам термін *влада* більшою мірою характерний до політичної, а не економічної сфери.

Саме тому ми схилиємося до думки, що термін *економічна сила* є найбільш точною назвою досліджуваного нами явища у світовій економіці, хоча не заперечуємо повністю можливості використання альтернативної термінології для окремих сторін економічної сили.

Методологічна необхідність поняття економічної сили в економічній науці. Домінуючі школи в рамках ліберальної економічної парадигми негативно відносяться до включення проблеми сили або влади до предмету економічного аналізу (за винятком поняття монопольної влади). Влада при цьому розглядається як відхилення від природнього стану економічної системи. Це пояснюється тим, що це поняття не так легко розглядати, оскільки воно не є таким чітко визначеним, безпосередньо спостерігаємим і вимірюваним явищем як, наприклад, ціна або обсяг продаж. Зокрема, В. В. Дементьєв зазначає, що складність визначення влади обумовлено багатоманітністю форм влади (грошей, сили, держави, економічної, духовної, закону, природи тощо). Влада є лише атрибутом соціальних, політичних або інших відносин і часто носить прихований характер [2, с. 8-11, 19].

Недостатня увага до економічної влади у неокласичній економічній теорії викликана не тільки методологічними чинниками, а й певними ідеологічними причинами [2, с. 7-11]. Дійсно, включення поняття економічної сили або влади до аналізу економічних процесів може суттєво похитнути довіру до основних постулатів ліберальної економічної

доктрини в сфері ефективності розподілу ресурсів та справедливості наслідків зовнішньої та внутрішньої лібералізації економіки.

В. В. Дементьєв називає утопією неокласичний підхід в економіці як світ без примусу та влади. В реальності економічні агенти мають нерівні можливості щодо примусу один одного. І в цьому сенсі владні відносини є безпосереднім елементом економічних відносин, а не зовнішнім фактором. Тому економічна система розглядається як система владних відносин [2, с. 12-15]. Введення до теорії і моделей компоненти економічної сили може зробити їх більш реалістичними з точки зору пояснення реальних процесів в економіці, особливо в умовах нерівномірного розподілу різноманітних ресурсів, зрощення політичної влади і бізнесу, поширеності формального і неформального регулювання економічних процесів.

Включення поняття економічної сили до економічної теорії є доцільним також з такої причини. Ключовою категорією економіки є гроші як універсальний еквівалент вартості. Відповідно накопичення багатства у грошовій формі або не у грошовій формі (яке вимірюється також грошима) розглядається як цільова функція діяльності економічних суб'єктів. З іншого боку, існують і альтернативні підходи, які розглядають немонетарні універсальні вартісні еквіваленти: час (як час витраченої праці або час, прожитий із задоволенням) або увага (особливо в рекламних цілях).

Так само ми можемо розглянути й економічну силу, як своєрідний немонетарний універсальний еквівалент вартості. З цієї точки зору зрозумілою буде логіка такого висловлювання: К. Ротшильд зазначає, що люди можуть використовувати владу для зміни ринкового механізму, але також прагнення до влади є так само чинником мотивації, як і прагнення до економічного багатства [3]. Дійсно, економічна сила в процесі її реалізації може бути конвертована в певну кількість багатства, вимірюваного у грошах, обсяг якого залежить від конкретних історичних умов розвитку суспільства. Тому набуття більшої економічної сили є важливою складовою цільової функції для економічного суб'єкта. Силу як мету економічної діяльності (а не лише прибуток) також розглядає М. Улмер [4, с. 337].

Країна як ключовий суб'єкт економічної сили. Т. Накано досліджує основи теорії економічного націоналізму як альтернативи економічному лібералізму та марксизму. Традиційно економічний націоналізм асоціюється з меркантилізмом, статизмом, індустріалізмом та протекціонізмом. Його інструментами були митні тарифи, субсидії фермерам, регулювання ринків, реорганізація промисловості. Проте часто змішувалися поняття нації та держави, націоналізму та статизму. У новій хвилі досліджень з 1990-х р. ці поняття розрізняються [5, с. 211]. Економічний націоналізм передбачає такі цілі як національна єдність, автономія та приріст національної сили. Тому вільна торгівля також може бути в руслі економічного націоналізму, якщо вона збільшує силу країни [5, с. 224].

В руслі подібного підходу ми також акцентуємо увагу на економічній силі саме країни, а не держави. Існуючі підходи щодо розгляду сили як атрибуту держави вже передбачали, що сила базується на активах не лише уряду. Наприклад, фахівці Інституту національних стратегічних досліджень США зазначають, що уряд здатний використовувати, пропонувати або утримувати активи, які є основою для його впливовості, навіть, якщо вони знаходяться в приватних руках (наприклад, шляхом запровадження торговельного ембарго або обмежень на експорт до певних країн) [6, с. 7].

Ми розглядаємо країну умовно як сукупність її суб'єктів – резидентів (або навіть громадян) цієї країни, які мають умовно погоджені інтереси. Держава як владний апарат або державний сектор економіки при цьому є важливим, але лише одним з суб'єктів країни

поряд з фізичними особами, компаніями, неприбутковими установами. До того ж будь-які інституції лише опосередковують інтереси фізичних осіб, тому саме задоволення потреб фізичних осіб є фінальною метою економічної та іншої діяльності.

Ускладнює ситуацію також визначення складових країни на основі їх формального резидентства. В реальності інтереси країни як узгоджені інтереси фізичних осіб (громадян або резидентів країни) можуть суттєво відрізнятися від інтересів окремих складових країни. Наприклад, формально заснована в країні компанія може належати нерезидентам або переводити основну частину доданої вартості закордон. Державні посадовці або політичні діячі можуть діяти не завжди в інтересах власної країни. Або громадянин країни, що формально перебуває за кордоном більше року, може мати ті самі інтереси як і мешканці країни, громадянином якої він залишається. Звичайно подібних нюансів може бути багато і всіх їх урахувати неможливо, тому для методологічного спрощення використовується підхід на основі резидентства.

Відступаючи від принципу розгляду економічної сили на рівні країн, ми також розуміємо, що умовно погоджені інтереси можуть бути і на субнаціональному та наднаціональному рівні. У першому випадку йдеться про інтереси регіонів, галузей, класів, фірм, фінансових угруповань, політичних сил, етнічних груп, неформальних угруповань громадян, а в екстремальному випадку інтереси невизнаних республік або ворожих сторін в умовах збройних конфліктів. З іншого боку, наднаціональні спільні інтереси викликані процесами економічної та політичної інтеграції, спільною історичною спадщиною та соціокультурними чинниками, загальнолюдськими цінностями та загальнопланетарними процесами.

Втім з міркувань методологічного спрощення і звуження предмету дослідження ми розглядаємо економічну силу саме країн з можливими застереженнями та винятками (наприклад, ЄС як утворення, яке досягло достатнього високого рівня інтеграції). Незважаючи на процеси глобалізації, транснаціоналізації та регіоналізації, країни залишаються основним суб'єктом міжнародних відносин і на цьому рівні існує достатньою мірою концентрація погоджених інтересів, принаймні внаслідок інституційної структури, спільного бюджету, регуляторного середовища, соціокультурних та історичних чинників тощо. А значною мірою відносний характер економічної сили робить не досить доречним розгляд її як атрибуту всього людства: зазвичай сила суб'єкту порівнюється з силою інших суб'єктів і лише зрідка з силою цього ж самого суб'єкта у інші моменти часу.

Роль економічної складової в загальній національній силі країни. Саме по собі поняття сили визначається по різному. М. Улмер розглядає силу як атрибут конкуруючих соціальних груп [4, с. 337]. Як вказують Е. Карайанніс, А. Пірзаде та Д. Попеску, сила є здатністю суб'єкта або сукупності суб'єктів впливати на результати таким чином, що його або їх інтереси домінують над інтересами інших [7, с. 32]. Це є найбільш загальним визначенням поняття сили у соціальних науках.

На думку Ф. Нортеджа, слід розрізняти два поняття сили: потужність або міць (power) і вплив або примус (force). Країна має потужність у тому сенсі, що інші держави не можуть ігнорувати її в процесі прийняття своїх рішень [8]. В даному випадку ці два англійські терміни розрізняють силу як здатність та силу як дію.

Національна сила визначається як сума всіх ресурсів, доступних для нації для реалізації нею своїх інтересів. До її елементів відносяться географія, природні ресурси, населення, економічна, політична, військова, психологічна та інформаційна сфери [9]. Такий ресурсний підхід розглядає силу країни як здатність до дій.

Зовнішньополітична сила країни включає в себе декілька складових. Р. В. Савялов відносить до них економічну, політичну, науково-технічну, морально-ідеологічну та вій-

ськову [10], а Ю. Давидов – також інформаційну, соціальну та освітню [11]. Ми можемо додати до цього переліку природно-ресурсну та демографічну. Такий розподіл звичайно не є чітким і всі інші складові торкаються економічних аспектів (не говорячи про те, що вони всі пересікаються між собою). Наведемо приклади.

Військова сила опирається на оборонний бюджет та військово-промисловий комплекс. Як вказує Дж. Греєм, наявність економічних ресурсів дозволяє виробляти або закуповувати зброю за вільноконвертовану валюту. Тренування військового персоналу за допомогою лише економічних ресурсів ускладнене, але принципово і ця проблема може бути вирішена. Також оплата додає стимулів до формування професіоналізму у військового персоналу [12]. США на початку Другої світової війни мали відносно невеликі сухопутні сили, але величина економіки поряд з величиною населення, потужністю флоту та географічним розташуванням дозволили стати їм одним з головних переможців у війні.

А. С. Шнипко зазначає, що в рамках суперництва в сфері військової підготовки багато чинників походять з економіки, зокрема збільшення військових бюджетів, розширення військово-економічної бази, боротьба за досягнення військово-технічного та військово-економічної переваги, розвиток зовнішніх військово-економічних зв'язків, забезпечення живучості економіки, військові позики та податки, використання ресурсів союзників і нейтральних держав [13, с. 108].

Політична сила базується зокрема на можливостях ефективного фінансування управлінського апарату держави або можливостях економічно стимулювати політичних союзників. Науково-технічна сила базується на високотехнологічних галузях економіки, фінансуванні освіти, досліджень, економічній привабливості для припливу висококваліфікованих кадрів. Морально-ідеологічна сила також базується на можливостях фінансування освіти, PR заходів, виплаті достатньо високої зарплати службовцям, яка не створює стимулів для зловживань заради виживання або досягнення матеріального достатку. Інформаційна сила базується на можливостях фінансування збору інформації та поширення сприятливої інформації для країни через засоби масової інформації. Соціальна сила включає в себе досягнення соціальних стандартів, підкріплених відповідним рівнем економічного розвитку та продуктивності праці. Освітня сила ґрунтується на фінансуванні освіти власних громадян або іноземних громадян в країні. Природно-ресурсна сила пов'язана з технічними та фінансовими можливостями освоєння ресурсів, здатністю виторгувати високі ціни за ресурси або високу плату за право їх видобутку. Демографічна сила базується на можливостях забезпечити належні матеріальні умови для народження та збереження здоров'я людей, залучення закордонної робочої сили або навпаки підтримки корисних зв'язків з емігрантами.

Інше структурування національної сили з наданням більшої ваги військовій компоненті використовують фахівці Rand Corporation: вона розглядається як сукупність трьох компонентів:

- природні ресурси – доступні або вироблені країною;
- національна ефективність – характеризує ефективність уряду та суспільства в цілому;
- військові можливості – стратегічні ресурси та здатність до їх використання [14, С. 4].

Д. Джуліус зазначає, що між економічною силою і військовою є принципові відмінності. Застосування військової сили є грою з нульовою сумою: виграє сильніша сторона за рахунок слабшої. Економічна ж конкуренція не є грою з нульовою сумою. Наприклад, обидві країни завдяки міжнародній торгівлі можуть виграти. Причому, розповсюдженими

є випадки, коли бідніша країна може виграти навіть більше, ніж багатша. Так само від утворення єдиної валюти слабші країни можуть більше виграти, ніж сильніші (хоча зауважимо, що ця думка була висловлена до виникнення боргової кризи у ЄС). Тобто економічний вигравш однієї країни не обов'язково відбувається за рахунок іншої [15]. Але це не означає, що поняття економічної сили не є актуальним, оскільки вигравш, втрати та ступінь впливу країн не є однаковим.

Уточнення сутності економічної сили. Перейдемо до визначення власне економічної сили. Одні автори при цьому розглядають економічну силу в цілому, інші – економічну силу на рівні країни, ще інші – на рівні держави.

На думку Дж. Грехема, економічна сила може бути визначена як можливість впливати на інші держави за допомогою економічних засобів [12]. Також економічна сила держави розглядається як «ступінь та інтенсивність впливу економічної потужності держави на систему міждержавних відносин або окремі країни» [16, с. 63]. Тобто використовується підхід, коли економіка є джерелом сили, а інші сфери поряд з економікою можуть бути об'єктом впливу. Наприклад, економічна сила може відображати всю сукупність економічних активів та способів їх використання для досягнення різних цілей: економічних, політичних, військових, науково-технічних, інформаційних, соціальних, демографічних, культурних, екологічних тощо.

Ми також дотримуємося цього підходу, але альтернативний погляд принципово також може мати право на існування, хоча він є дискусійним. Йдеться про вплив різними засобами (політичними, військовими тощо) на економічну сферу інших країн. Ближче до такого підходу визначення Дж. Палермо, який визначає економічну владу як здатність особи або групи осіб цілеспрямовано досягати економічних результатів навіть проти волі решти [17]. Подібний підхід може відображати можливості використання різних ресурсів (економічних, політичних, військових, інформаційних, науково-технічних, демографічних, екологічних, соціальних тощо) для досягнення економічних цілей, таких як валова додана вартість, бажаний розподіл благ, частка на ринку, контроль за активами та виробництвом тощо.

Наприклад, як вказує А. С. Шнипко, військово-економічне суперництво поряд з суто економічними війнами може мати досягнення економічних цілей (нанесення шкоди економіці суперника та збереження власної економіки) військовими засобами: знищення військової техніки та інших матеріальних ресурсів, розлад транспортних комунікацій, диверсії проти економічних об'єктів, бомбардування економічних об'єктів, ракетно-ядерні удари, захоплення економічно важливих регіонів, захист тилу, військово-економічна розвідка, маскування підприємств, мобілізаційне розгортання економіки, екологічна і метеорологічна війна [13, с. 108].

На нашу думку, занадто вузьким підходом буде ще один можливий альтернативний підхід, коли як економічну силу розглядатимуть економічні можливості, що використовуватися для досягнення економічних цілей.

Економічну силу можливо розглядати у двох площинах: економічна сила як здатність до впливу (або економічна впливовість) та економічна сила як дія (застосування економічної сили).

Висновки. Поняття економічної сили походить з політичних наук та альтернативних до пануючої ліберальної парадигми напрямів в економіці. Її включення до економічної теорії сприяє більш точному поясненню реальних економічних процесів, в тому числі економічних відносин між різними країнами. Економічну силу країни можливо розглядати як здатність сукупності її резидентів до впливу економічними засобами на інші суб'єкти між-

народних економічних відносин (а також власні субнаціональні суб'єкти економічної діяльності) та протистояти зовнішньому впливу. У той же час, економічна сила може розглядатися і як дія або процес такого впливу. А прагнення до набуття більшої економічної сили є важливим мотиваційним чинником для економічної діяльності. Подальші дослідження можуть визначити зв'язок економічної сили з іншими параметрами економіки країни.

Список використаних джерел

1. Whalley J. Shifting Economic Power [Electronic Resource] / John Whalley. – University of Western Ontario, Centre for International of Governance Innovation and CESifo Munich, Germany, September 2009. – 46 p. – Mode of Access: URL: <http://www.oecd.org/dev/pgd/45337859.pdf>. – Title from the screen.
2. Дементьев В. В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: Монография / В. В. Дементьев. – Донецк : Каштан, 2003. – 200 с.
3. Rothschild K. Introduction / K. Rothschild // Power in Economics, Ed. By K.Rothschild. – Harmondworth: Penguin, 1971, P.7-17, Цит. за: Дементьев В. В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: Монография. – Донецк : Каштан, 2003. – 200 с., с. 10.
4. Ulmer M. J. Some Reflections on Economic Power and Economic Theory / Melville J. Ulmer // De Economist. – 1959. – Vol. 107. – № 1 – P. 338-346.
5. Nakano T. Theorising economic nationalism / Takeshi Nakano // Nations and Nationalism. – 2004. – № 10 (3). – P. 211–229.
6. Global Strategic Assessment 2009: America's Security Role in a Changing World / Ed. by Patrick M. Cronin. – Washington, D.C.: Institute for National Strategic Studies, National Defense University Press, 2009. – 496 p.
7. Carayannis E. G. Institutional Learning and Knowledge Transfer Across Epistemic Communities / Elias G. Carayannis, Ali Pirzadeh, Denisa Popescu. New Tools for Global Governance. – New-York : Springer Science + Business Media, LLC, 2012. – 222 p.
8. The Use of Force in International Relations / Ed. by F.S.Northedge. – London, 1974, pp.12, Цит за: Carayannis E. G., Pirzadeh A., Popescu D. Institutional Learning and Knowledge Transfer Across Epistemic Communities / Elias G. Carayannis, Ali Pirzadeh, Denisa Popescu. New Tools for Global Governance. – New-York: Springer Science + Business Media, LLC, 2012. – 222 p. – P. 30.
9. National power [Electronic Resource] / Wikipedia, the free encyclopedia. – Mode of Access: URL: http://en.wikipedia.org/wiki/National_power. – Title from the screen.
10. Савялов Р. В. Фактор силы в международных отношениях как проблема международной политической теории [Electronic Resource] / Рубен Валерьевич Савялов. – Mode of Access: URL: <http://www.xserver.ru/user/fsvmo/>. – Title from the screen.
11. Давыдов Ю. Понятие «жесткой» и «мягкой» силы в теории международных отношений [Electronic Resource] / Юрий Давыдов // Международные процессы. – 2004. – Том 2. – № 1 (4). – Mode of Access: URL: <http://www.intertrends.ru/four/006.htm>. – Title from the screen.
12. Graham J. Military Power vs Economic Power in History / James Graham. – Mode of Access: URL: <http://www.historyorb.com/world/power.php>. – Title from the screen.
13. Шныпко А. С. Экономические войны: истоки, формы, цели, проблемы, перспективы / А. С. Шныпко. – К. : Генеза, 2007. – 376 с.

14. Treverton G. F. Measuring National Power: Conference Proceedings / Gregory F. Treverton, Seth G. Jones. – Santa Monica, CA, Arlington, VA, Pittsburgh, PA: RAND National Security Research Division, 2005. – xii, 21 p.
15. Julius D. US Economic Power: waxing or waning? [Electronic Resource] / Deanne Julius. – Mode of Access: URL: <http://www.freepatentsonline.com/article/Harvard-International-Review/129463335.html>. – Title from the screen.
16. Батурина Т. В. Основные понятия по политологии и социологии Краткий словарь и тесты / Т. В. Батурина С. В. Ивлев. – Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2009. – 158 с.
17. Palermo G. Economic Power and the Firm in New Institutional Economic: Two Conflicting Problems / G. Palermo // Journal of Economic Issues. – 2000. – Vol. XXXIV. No 3. September. – P.573-601, Цит. за: Дементьев В.В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: Монография. – Донецк : Каштан, 2003. – 200 с., с. 22.