

2. Review of management and administration in the United Nations World Tourism Organization (UNWTO) : JIU/REP/2009/1 / prepared by E. Fontaine Ortiz ; UN, Joint Inspection Unit. – Geneva : UN, 2009. – 29 p.
3. Sustainable tourism // UNESCO sources. – 1996. – № 78. – P. 21.
4. The globalization of tourism // UNESCO courier. – 1999. – Vol. 52, № 7/8. – P. 26-27.
5. Багиров Ч.Г. Роль международных организаций в развитии туризма / Ч.Г. Багиров // Вестн. Казан. гос. ун-та культуры и искусств. – 2009. – № 2. – С. 130-133.
6. Гайдукевич Л.М. Развитие международного туризма и обеспечение безопасности туристов / Л.М. Гайдукевич // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2005. – № 2. – С. 39-43.
7. Корнеев С.Е. Международно-правовое регулирование туристской деятельности / С.Е. Корнеев, О.Н. Викулова // Туризм: право и экономика. – 2005. – № 3. – С. 24-29.
8. Корнеев С.Е. Некоторые вопросы правового регулирования туристской деятельности в аспектах правового режима Всемирной торговой организации (ВТО) / С.Е. Корнеев // Туризм: право и экономика. – 2005. – № 2. – С. 34-47.
9. Шульга Ч.К. Международные туристские организации / Ч.К. Шульга, А.П. Дурович // Организация туризма : учеб. пособие / А.П. Дурович и [др.] ; под ред. А.П. Дуровича. – Минск, 2005. – С. 447-465.

УДК 519.8

**Горбачук В.М.**

*кандидат фізико-математичних наук,  
старший науковий співробітник  
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова  
Національної академії наук України*

## ЕМПІРИЧНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ ОБОРОНИ

Хоча основи безпеки мають ставати глобалізованими, залишається спадок застарілого вузького поняття національної безпеки. Оборона від фізичного завоювання, окупації, вимагання данини завжди буде життєвим національним інтересом для кожної окремої країни. Кордони всіх країн будуть глобальним життєвим інтересом потужних гравців.

**Ключові слова:** національна безпека, оборона, громадський продукт, рівновага, компроміс, стимули, конфігурація держав, альянс.

### **Горбачук В.М. ЭМПИРИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ ОБОРОНЫ**

Хотя основы безопасности должны становиться глобализованными, остается наследие устаревшего узкого понятия национальной безопасности. Оборона от физического завоевания, оккупации, вымогательства дани всегда будет жизненным национальным интересом для каждой отдельной страны. Границы всех стран будут глобальным жизненным интересом мощных игроков.

**Ключевые слова:** национальная безопасность, оборона, общественный продукт, равновесие, компромисс, стимулы, конфигурация государств, альянс.

### **Gorbachuk V.M. EMPIRICAL ISSUES OF DEFENSE ECONOMICS**

While the foundations of security have to become globalized, the heritage of old fashioned narrow concept of national security is remained. Defense against physical conquest, occupation, exaction of tribute always will be a vital national interest for each individual country. Borders of all countries will be a global vital interest of powerful players.

**Keywords:** national security, defense, public product, equilibrium, compromise, incentives, configuration of nations, alliance.

**Постановка проблеми** полягає в емпіричному аналізі економічного базису найважливішої функції держави – оборони.

**Публікації і роботи** з економіки оборони (ЕО) здійснювалися завжди, але не всі були відкритими. ЕО як сучасна наука вийшла від надзвичайно практичних проблем збирання та використання людських і матеріальних ресурсів під час Другої світової війни, тобто від воєнного виробництва, дослідження операцій, менеджменту логістики [24]. Виходячи з потреби політики, ЕО була тоді здебільшого нормативною. Основні макроекономічні теми воєнного виробництва й менеджменту матеріалів торкалися, по суті, того, як керувати командною економікою з прийнятною інфляцією, як найефективніше завдавати шкоди економіці противника (військовою силою [41] чи економічним протистоянням, яке ефективно позбавлятиме противника економічної здатності вести війну [21]), як переходити до мирної економіки без дефляції.

**Нерозв'язане питання** на прикладі України – це те, як протягом відносно короткого проміжку часу втрачається не лише статус третьої в світі військової потуги [4], але й статус економічно розвиненої держави [3].

**Ціль роботи** – запропонувати новітні економічні поняття і механізми ЕО.

**Основні результати** виходять з того, що економічні процеси відбуваються в ланці безпеки на принаймні чотирьох рівнях взаємодії:

i) Економічний менеджмент дієвості й ефективності оборони, зокрема координація стратегій, які визначаються всіма засобами воєнної й економічної політики, наявними у сучасної держави.

ii) Національна економіка як джерело ресурсної підтримки безпеки, а також мішень для ослаблення чи покарання противників. Військова потуга є лише одним з багатьох оборонних інструментів, підтримуваних економічною силою. Решта інструментів включає торговельні стратегії, програми допомоги, фінансові важелі, боргове положення, імміграційні регулювання та співвідношення, інші засоби економічної політики всіх видів.

iii) Макроефекти оборони на національні економіки та взаємодії серед національних економік у межах міжнародної системи, зокрема сфера дії оборони на економічні зростання, стабільність і добробут.

iv) Економіка як джерело питань або відповідей про безпеку держав: чи ґрунтуються на економічних факторах загрози безпеці, які висувають одна одній

неоднорідні держави (регіони); основані такі загрози, у кінцевому рахунку, на чварах щодо власності та багатства чи на питаннях придбання власності та виробництва багатства. Історично інтереси США завжди включали такі фактори, як безпека громадян США, власність у США й за межами США, дискримінація щодо експорту чи фінансових інтересів США, контроль над колоніями і володіннями, а також стійкий світовий порядок, який сприяв свободі і вільному підприємству. Цей рівень взаємозалежності між безпекою й економікою виходить з того, що міжнародна безпека стосується, по суті, економічних стимулів держав при надбанні багатства. Переваги, технологія, розподіл багатства можуть бути такими, що загарбання, колонізація, захоплення власності є ефективнішими з точки зору витрат, ніж виробництво, заощадження, інвестиції, торгівля. Конфігурація системної рівноваги держав балансуватиме ці різні сили.

Якщо таксономічний підхід може впорядковувати розмаїття проблем економіки безпеки, то історичний підхід може допомагати знаходити тимчасово приглушені теми, тренди чи цикли. Історична еволюція розкриватиме, як увага ЕО зсувалася до категорій iii) та iv). Серед історичних періодів можна виділити чотири: а) Друга світова війна та Корейська війна (1942-1953 рр.); б) рання Холодна війна (1953-1970 рр.); в) пізня Холодна війна (1971-1990 рр.); д) період після Холодної війни (з 1990 р.) Для кожного періоду а)–д) кожній категорії i)–iv) відповідають свої v) визначні події (визначальні питання).

а). i) Менеджмент логістики, дослідження операцій, менеджмент особового складу. ii) Економіка як підтримка для військової сили, воєнні мобілізація та виробництво. iii) Інфляція, борг, воєнні фінанси, післявоєнне відновлення, роззброєння та дефляція. iv) Контроль над світовими ресурсами, територіальна цілісність, світовий порядок. v) Ефективність стратегічного бомбардування, стратегічні матеріали і припаси, план Маршалла (Marshall).

б). i) Аналіз ефективності витрат, програмне бюджетування, стратегічні взаємодії, аналіз гонки озброєнь, військовий особовий склад, дослідження й розробки, закупівлі озброєнь. ii) Економіка як інструмент національної безпеки, торгівля, допомога, розвиток й оборона, економічна ізоляція, Східний блок. iii) Самопідтримуваність оборони, ефекти оборони для інвестицій, стабільності, зростання Сходу й Заходу. iv) Політика стримування, контроль над світовими ресурсами, світовий порядок, ядерне виживання, теорія доміно. v) Відновлення при ядерному нападі, військово-економічна допомога, альянси, контроль торгівлі, нарощування ракет.

По мірі того, як проблема безпеки США поринала у Холодну війну, стратегічна вимога видозмінювалася від того, як перемагати у гарячій війні, до того, як домінувати у затишному конфлікті. У той час кількома шляхами розвинулася оборонна економіка навколишнього середовища. На мікрорівні дослідження операцій призвело до розробки аналізу ефективності витрат, а також співвідношення витрат і вигравів. Тонкощі і парадокси стримування привернули увагу економістів. На додаток до військових засобів, все більше інших політичних засобів стали визнавати інструментами сприяння національній безпеці. Отже, концепція того, що уряди, на додаток до збройних сил, можуть стимулювати чи підкріплювати розмаїття стратегічних цілей (через ефективне використання економіки як політичного інструмента), з самого початку постанала як доктрина національної безпеки

[15, 21]. У період б) була розроблена ідея того, що власне економіка є інструментом оборонної політики, а ефективні організації й застосування таких інструментів керуються економічними принципами. Серед економічних інструментів винагородження друзів і штрафів ворогів із стратегічними політичними цілями потрібно виділяти такі: торговельна політика в її найширшому розумінні, зокрема стратегічний експортний контроль, бойкот, концесійні умови торгівлі, розміщення квот, економічні санкції [50]; зарубіжна економічна, технічна, сільськогосподарська, військова допомога; розвідка за кордоном, інформація, пропаганда, культурний простір. Всі ці інструменти, спрямовані на спільну мету національної безпеки США, оркеструвалися принципами економічної дієвості й ефективності.

Ранні етапи періоду б) характеризувалися оптимізмом щодо ядерного нападу і численними економічними дослідженнями того, як керувати державою після обміну ядерними ударами. Водночас реалізм стосовно незворотного зростання запасів зброї та хиткої вартості оборони спонукали до інтенсивного вивчення макроекономічних наслідків власне Холодної війни [20, 23, 45, 46] з особливою увагою до здатностей капіталістичної економіки вільного підприємства та соціалістичного табору витримувати нескінченне відволікання 3-9% ВВП на оборону (один з авторів роботи [23] – Нобелівський лауреат 1970 р.) Хоча зараз відомо, що соціалістична система не була здатною витримувати таку ціну протягом часу понад одне покоління, це не було очевидним у період б). Не були очевидними й відносні оборонні витрати США, які виявилися спадними.

Хоча нормативна проблематика ЕО у періоди а) і б) була центральною, з розширенням сприйняття економіки як інструмента безпеки інтерес до позитивної ролі ЕО в міжнародній системі безпеки швидко зростав. Корені позитивного економічного аналізу оборони виник з раннього екологічного моделювання воєнізованої поведінки держав. Ігрово-теоретичну структуру, яку мають на увазі моделі Річардсона [34], використовували для отримання позитивного пояснення міжнародного конфлікту як економічного процесу. Цю структуру застосовували до узагальнених моделей міжнародного конфлікту [6, 39] (автор роботи [39] – Нобелівський лауреат 2005 р.) Було визнано, що базис для конфлікту може ґрунтуватися виключно на перевагах (цінностях) – етнічній або національній зневазі, успадкованій, можливо, від чвар про власність або використання власності, ринки, ресурси чи інші об'єкти економічної вартості [6]. Таке розуміння дозволяло задовго передбачати занепокоєння, які проявляються зараз. На менш загальному рівні було визнано, що накопичення зброї конкуруючими країнами може наслідувати зразок економічної взаємодії, подібний до олігополії, а тому моделі олігополії можна застосовувати до конкуренції між технологіями нападу й оборони [25]. Розуміння взаємозв'язків моделей стримування і гонки озброєнь дозволяє визначати ризик початку військових дій.

с). i) Частки тягаря, стимули витрат, ефективність альянсу, готовність сил, політика галузі оборони, менеджмент оборонних закупівель і контрактів. ii) Економічні санкції та воєнне протистояння, недружні економіки в якості мішеней, економічне покарання країн Східного блоку, довгострокова конкуренція з СРСР. iii) Оборона як джерело економічного спаду, відсталості в економічному розвитку, гра на економічне розорення. iv) Збереження міжнародних

кордонів, захист економік Заходу, світовий порядок, ядерне виживання. v) Ракетна оборона, міжнародна торгівля зброєю, нерозповсюдження ядерних озброєнь, тероризм, зменшення ракет.

З розгортанням Холодної війни продовжувало зростати коло питань, в яких економісти звертали-ся до теми безпеки. Ряд питань заслуговує особливої уваги.

d). i) Оборонні конверсія та скорочення, роззброєння, менеджмент нетрадиційних миротворчих місій. ii) Інвестування і торгівля замість війни і загарбання, стимули державам для їхнього мирного збагачення, менеджмент насильницьких засобів визначення власності. iii) Розміщення ресурсів у конфлікті шляхом торгівлі чи завоювання, економічний результат в залежності від форми врядування й оборони, ендегенне формування альянсів. iv) Безпека всесвітнього громадського продукту, рівноважний розподіл власності, конфігурації національних держав у міжнародній системі. v) Міжнародна торгівля ядерними матеріалами, роль неурядових організацій у міжнародній безпеці, менеджмент перегляду кордонів, стримування місцевих конфліктів, міграції, права людини, біженці.

Вивчення формування груп і поведінки в оборонних альянсах привернуло особливу увагу з утвердженням теорії ігор в економіці. Дослідження постановки порядку денного у групах передбачало пропорційні нерівності в розподілі внесків окремих країн на користь бідніших членів альянсу. Вражаючі результати такої моделі вивчалися і перевірялися багатьма фахівцями, поширюючись на аналіз добровільного забезпечення розмаїття міжнародних громадських продуктів (скажімо, міжнародної допомоги). Окрема увага також приділялася ефектам частково громадських продуктів – союзних продуктів як приватної вимірності (від спільного забезпечення), так і громадської вимірності [26, 36], поширюючи ці ефекти на менш формальні альянси, ніж НАТО чи Варшавський пакт [11], і на поєднання моделі громадського споживчого продукту з поняттями міжнародної торгівлі про торговельні блоки, митні союзи, зони вільної торгівлі [50]. Як і при дослідженні гонок озброєнь, при оцінюванні структури розподільчих взаємодій альянсу постала велика політична й емпірична література. Ця література оцінює ефекти частково громадських продуктів, а також намагається визначати альтернативні процеси розміщення, виходячи з некооперативної поведінки окремих країн за Нешем–Курно (Nash-Cournot) чи якоїсь кооперативної дії [10, 27-29, 38].

Особливо плідними були узагальнення базової моделі на моделі частково громадських продуктів союзного забезпечення оборони. Частково громадські продукти набувають кількох форм. Однією з форм є переважання, де середні витрати забезпечення одиниці громадського продукту змінюються з розміром членства в альянсі, а також з обсягом чи якістю громадської оборони, забезпечуваної групі. Наприклад, вимоги до операційної координації, обладнання, підготовки, комунікаційної сумісності можуть просто зростати з розміром членства. Якщо оборона може займати весь спектр від громадського до приватного, то завданням емпіричної економіки є знаходити місце оборони в цьому спектрі. Інший приклад часткового чи недосконалого громадського продукту може виникати, коли ресурси, виділені на громадський продукт, також створюють спільний приватний продукт. Внесок окремої країни в оборону проти спільної загрози може одночасно генерувати свої

власні (приватні) чи виключні вигоди для цієї країни. Отже, сили, які здійснюють внесок в оборону, можуть теж слугувати для потреб внутрішньої безпеки. Інша форма недосконаlosti оборонної громадського продукту може виникати тому, що зовнішні ефекти, створені різними внесками країн, можуть не бути досконалими заміниками один для одного. Наприклад, операційно рівносильні авіакрила (авіаційні тактичні одиниці) США й Німеччини можуть неоднаково зважуватися в оборонній цільовій функції Міністерства оборони Великобританії. У випадку звичайного чистого громадського продукту функція корисності будь-якої країни дорівнює  $U^i(w^i - g^i, \sum_{j=1}^n g^j)$ , де  $w^i$  – доход або багатство країни  $i$ ,  $g^i$  – її внесок у спільну оборону в постійних одиницях вартості (в доларах США),  $\sum_{j=1}^n g^j$  – агреговане забезпечення оборони всіма членами альянсу,  $n$  – кількість членів альянсу. У випадку часткового громадського продукту функція корисності країни  $i$  становить  $U^i(w^i - p(n) \times g^i, \sum_{j=1}^n \gamma_j^i g^j, f^i(g^i))$ , де  $p(n)$  – середня ціна (вартість) внеску у спільну оборону,  $\gamma_j^i$  – коефіцієнт диференціального зовнішнього ефекту агрегованого забезпечення для країни  $j$  від країни  $i$ ,  $f^i(g^i)$  – безпосередня корисність країни від свого власного внеску в оборону. Відомі емпіричні оцінки цих і складніших теоретичних моделей [7].

Подальший аналіз порівняльної статистики для властивостей рівноваги в моделі добровільного забезпечення виробляє розуміння їхньої безпосередньої відповідності до питань ЕО: з нейтральності перерозподілу доходу серед членів альянсу випливає, що агреговані витрати альянсу можуть не залежати від розподілу багатства серед його членів, піддаючи сумніву стереотип експлуатації на користь слабших. Узагальнення теми, яка аналізує ефекти відмінностей середніх витрат поміж партнерів альянсу, демонструє, що партнер альянсу з вищими середніми витратами для внесків виграватиме в рівновазі Неша–Курно від переміщення пропозиції на інших членів альянсу. Те, що окремі країни (з високими відносними витратами в оборонному альянсі) можуть вигравати від своєї неефективності, називають несприятливими стимулами контролю витрат [19]. Це спричинювало ерозію гегемонії США, незважаючи на великий тягар оборонних альянсів для США.

Паралельно до цих наукових розробок, по мірі того, як Холодна війна набувала повсякденності, а Німеччина та Японія (країни, які програли Другу світову війну) ставали заможнішими, політика ЕО все більше торкалася того, як альянси розподіляють витрати спільної оборони (питання розподілу тягара), як розподіл тягарів залежить від рівнів освіти й умінь робочої сили, рівнів зарплат, рівнів продуктивності, технологічної витонченості, рівнів досліджень і розробок, інших мір державного конкурентного успіху. Таке занепокоєння ґрунтувалося на усвідомленні того, що оборонні внески Японії й НАТО серйозно гальмують їхнє економічне зростання. Постало питання, наскільки ресурсне зосередження на обороні знижує конкурентоздатність США. Економістів давно теоретично цікавила вірогідність того, що технологічне просування, капітальні інвестиції, творчий людський капітал з найвищими вміннями для технічних інновацій відволікаються обороною від економічного зростання [45, 46]. Переконаливо висувалося твердження, що оборона відволікає і гальмує зростання економік Заходу [40], але також передбачливо зазначалося про ще більший оборонний тягар СРСР [35]. Аналогічно

економіка розвитку [8, 9, 12] торкалася того, чи оборонні зусилля гальмують розвиток шляхом зниження або викривлення зростання, спонукаючи до цього інвестиції та відтягування технологій і підготовленої робочої сили, чи оборонні зусилля стимулюють розвиток через виграти набуття навичок військового досвіду робочою силою. На пізніших стадіях Холодної війни реальність відносного спаду і втрати конкурентноздатності США вела до побоювань занепаду геополітичного домінування США у віддаленій перспективі. Наукова аналітика із стратегічної хитрості [31] разом із дедалі частішими випадками економічних обмежень на стратегію [10] вели до відповідних побоювань оборонної політики у тому, як країна зі зменшуваними реальними зарплатами, втрачаючи свою технічну перевагу, може протягом дуже тривалого періоду (скажімо, покоління) утримувати велику оборону для захисту високотехнологічних союзників з високими зарплатами. Ключовим питанням ЕО виявилось те, чи порівняльна перевага США в обороні зводиться лише до забезпечення дешевої праці.

Такі побоювання у період пізньої Холодної війни про дуже довгострокові наслідки режимів високої оборони відбивалися у роботі [49], досліджуючи те, що поняття боротьби Схід-Захід розвинулося у гру економічних покарання і витривалості, яка веде до остаточного економічного розорення. Таким чином, власне військовий інструмент аналізувався, по суті, як метод економічного протистояння. Запропонований механізм економічного покарання – це самозахист від військової загрози, який змушує країни відволікати ресурси від технологічних інвестицій і просування з неминучою руйнацією у довгостроковому періоді їхньої здатності конкурувати, їхніх стандартів споживання, військової ефективності, самопідтримки режимів.

Ідея, що накладення економічних витрат на противника може бути економічно ефективним, була предметом економічного аналізу раніше. Наприклад, робота [39] вивчає, як підвищення витрат противника для досягнення його цілей може бути вигідним незалежно від змісту самих цілей. Якщо структура еластичності попиту ворога така, що він знижує зусилля, спрямовані проти важливої цілі, то така «стратегія каральних витрат» може бути дієвою. Більше того, ідея, що одна країна може використовувати свою економіку і фінансову систему як інструменти економічної війни, мала свою історію від міжвоєнного періоду, яка, в свою чергу, формувала основу економічних теорій торговельного і фінансового протистояння. Використовуючи моделювання міжнародної торгівлі, був розроблений тонкий і всебічний аналіз того, як можна використовувати експортно-імпорتنі тарифи і субсидії, державне втручання через демпінг, бойкоти, ембарго, щоб впливати на «мішень» для національної економіки [44]. Цей аналіз разом з паралельною літературою використання фінансових інструментів для заподіяння шкоди подібній «мішені» сформував концептуальні основи теорії економічних санкцій, яка не отримала належної уваги, мабуть, тому, що вивчення санкцій [18] показувало їхню неефективність. Авжеж, економіка як інструмент для доведення противника до розорення була осмислено і конкретно застосована адміністрацією президента США Рейгана (Reagan) з відомими наслідками Холодної війни. Історії залишається показати, чи стратегічна конкуренція була грою на розорення для обох діючих осіб.

Армії – це трудові організації. Впродовж історії постійним питанням було, як отримати особо-

вий склад для комплектування армій, а економісти звертали увагу на набір особового складу до Другої світової війни. Відомі дослідження ефективних і справедливих методів набору особового складу [13, 30], головними питаннями яких були: впливи набору військового особового складу на економіку; бюджетна й істинна економічна вартість призову; розподільчі наслідки призову; системи стимулювання відставки і утримання для добровольців.

Наприкінці війни у В'єтнамі гостро постало питання справедливості призову. Економісти здійснили значний внесок у це питання з висновком, що призов фактично є економічним еквівалентом спеціального податку на призовника. У цих термінах аргумент справедливості відносно призову стає переконливішим, хоча має врівноважуватися аргументами про те, що всі громадяни повинні однаково поділяти ризики, пов'язані з військовою службою, або про те, що стратифікація збройних сил за соціально-економічними класами є небажаною і недемократичною. Економіка зробила важливий внесок в організацію переходу оборони США до добровільних збройних сил у 1970-х рр., а менеджмент військового особового складу залишається важливим питанням [32].

Після вартості особового складу, наступним є питання ресурсів, потрібних для озброєння військових сил. Піввіку оборонних закупівель (в середньому від 1% до 2% валового внутрішнього продукту США), керованих політиками бюрократичної верхівки, закономірно породили плідну область аналізу, тісно пов'язану з індустріальною організацією. Починаючи з робіт [33, 47], ця область зосереджується на стимулах контрактів, питаннях керівника і підлегло, структур бюджетування і децентралізації, результативності досліджень і розробок (автор роботи [47] – Нобелівський лауреат 2007 р.) Позитивні й нормативні дослідження в цій області висвітлюють питання, як уряди можуть закуповувати потрібне обладнання при задовільних вартостях для суспільства, прийнятних прибутках для приватних постачальників, достатніх стимулах для виробників. Значені роботи з'являлися у контексті загальніших розробок в індустріальній організації, наголошуючи на інформаційних асиметриях між урядом (лідером) і фірмою-підрядником (послідовником), теоретико-ігровій структурі взаємодій серед агентств і фірм; у свою чергу, це вело до наголосу на механізмах аукціонів і заявок, проектуванні контрактів з одним або багатьма підрядниками, багатовимірній природі цільової функції уряду [34].

За такими задачами технічного втілення постають складні питання державної потреби для самодостатньої оборонної виробничої бази, взаємообмінів між накопиченням і підтриманням оперативної виробничої бази, залежності від іноземних постачальників у критичний або військовий час. Є питання, чи уряди справді краще передбачають ризики критичного стану або конфлікту, ніж приватні виробники. Коли приватний сектор може передбачати ймовірніший попит, що виникатиме у час небезпеки, війни чи обмеженого конфлікту, то мотив прибутку може вести цей сектор до адекватного врахування небезпек. Тому є питання, чи слід залежати тільки від вітчизняних постачальників, якщо іноземні постачальники (чиї зайві прибутки неможливо експропріювати під час внутрішніх негараздів) краще підтримуватимуть потрібні потужності.

Далі за ланцюгом причинно-наслідкових зв'язків дійдемо міркувань, які типи озброєнь потрібні в нових рамках міжнародного конфлікту. Економіка до-

помагає з'ясувати це питання, застосовуючи ідеї від теорії виробництва до забезпечення оборони. Отже, силові структури більших країн оточують дослідження ефективного використання праці та капіталу, аналіз зброї багаторазового й одноразового застосування, вивчення надійності й замінюваності, розмаїття питань логістики.

Закінчення Холодної війни і відповідні зсуви міжнародної політики знову змінили й розширили діапазон головних тем ЕО. Розпад СРСР породив глибоку перебудову логічного пояснення оборони й об'єкту оборони, а відтак засобів досягнення оборони, – перебудову, яка переглянула джерела питання безпеки на всіх рівнях. Ще важливішим було зростання позитивних досліджень оборони як економічного засобу для виживання країн та/або їхніх очільників. Отже, коли з'являються вище позитивне розуміння цього явища й рівноважна система держав, породжена їхньою поведінкою, то таке розуміння формуватиме як оборонні прагнення кожної країни, так і інструменти впливу на результати.

Прискорення позитивних досліджень ЕО було, мабуть, спричинене фрагментацією СРСР і країн Східного блоку (колишнього соціалістичного табору). Коли державні кордони і число країн, на які СРСР розпадеться, стало конкретним питанням, то стали важливими економічні принципи визначення рівноваги та/або оптимуму таких конфігурацій. Незалежно від практичного застосування, визначальна риса ЕО після Холодної війни – це нова література, яка намагається характеризувати конфігурацію державних кордонів як пояснюваний в економічних термінах результат економічних сил.

Одне з джерел позитивної теорії знову повертається до моделей екологічних боротьби і виживання [22, 34], пристосованих до міжнародної поведінки. Проте цьому більш-менш механістичному аналізу міжнародних конфлікту й оборони не вистачає мікрооснов для логічного пояснення рішень країн або їхніх очільників про виділення ресурсів на оборону; тому цей аналіз не застосовує силу економіки у розбудові системної еволюції, відштовхуючись від індивідуальної самозбереженої поведінки максимізації корисності. Засади цієї літератури у позитивній економіці після Другої світової війни, насамперед, починаються з ранніх основ економіки прав власності й прагнення ренти [43]. Якщо власність на майно передує виробництву економічного виграшу, то майно має ризик експропріації, а тому варте захисту від крадіжки. Стисло кажучи, майно має захищатися в анархічних системах, а оборона вимагає виділення ресурсів. Отже, економічна концепція, яка постає позитивним поясненням конфлікту і безпеки, полягає в тому, що наявна організація світу через національну державу є наслідком боротьби і результуючого балансу між ресурсами, виділеними на напад (захоплення, підкорення, контролювання права власності), і ресурсами, виділеними на оборону (захист від атаки, розлад або нейтралізацію атаки). На рівні балансу взаємна нейтралізація розміщення ресурсів на озброєння чи системи підкорення й ресурсів на оборону стає необхідною характеристикою рівноважної конфігурації держав, кожна з яких контролює свою власну територію/власність. Деякі розміщення ресурсів або озброєнь можуть служити як для наступальних, так і для оборонних цілей; вони також можуть служити третій цілі – споживанню звичайних товарів або послуг.

На передньому плані цих основ політичної економії міжнародної структури є роботи [16, 17]. Скорис-

тавшись міркуваннями економічної екології та еволюційної теорії ігор [14, 42, 43], ці роботи виходять з постулату, що економікам притаманні конфлікти, а альтернативна вартість захисту чийогось виробництва полягає в зменшенні виробництва, а відтак і вартості того, що треба захищати. Особливий інтерес має те, як оборонні й здирицькі ресурси балансують одні інших при конкуренції за права власності, як правила гри чи конкуренції (за Курно, Штакельбергом, Бертраном) впливають на результат. Інші роботи стають моделювати просторовий елемент цих рівноваг [48] подібно до способу, пов'язаного з поняттям втрати сили градієнту країни [6], – постулатом, що спроможність країни контролювати інших спадає з відстанню від її центру сили. Незалежно від загальних втрат від тероризму, певні сектори економіки відчувають основний удар тероризму більше інших [2]: туризм; чисті іноземні прямі інвестиції; міжнародна торгівля [5]; фінансові ринки.

Вимірювати прямі економічні втрати від тероризму напевне найлегше. Так, прямі втрати від атак на будівлі й устаткування 11 вересня (2001 р.) були 16,2 млрд. дол. Додаючи витрати на прибирання 10 млрд. дол. і 2,5 млрд. дол. втрат у зарплатах й окладах внаслідок дводенної зупинки роботи, підсумок загальних прямих втрат становить 28,7 млрд. дол. Оскільки вартість людського життя оцінюють у 6,67 млн. дол., а в атаці 11 вересня загинуло майже 3000 людей, то загальні прямі економічні втрати 11 вересня підвищуються на ще  $3000 \cdot 6,67 = 20010$  млн. дол., або понад 20 млрд. дол. Економіка США зазнала численних додаткових економічних втрат, непрямо пов'язаних з 11 вересня. Дуже важко оцінювати вартість болю й страждань, вартість втрати випуску внаслідок поранень. Велика частка поточного бюджетного дефіциту федерального уряду США зумовлена додатковими військовими і безпековими витратами, необхідними для програми боротьби «Війна з терором». Аналогічно ділові фірми додають нові безпекові заходи й зазнають додаткових страхових видатків, щоб захищати себе від іншої катастрофічної терористичної атаки. У певному сенсі, страх перед тероризмом діє подібно податку на всю економіку. Зважаючи на неможливість підрахувати й підсумувати різні прямі та непрямі втрати від тероризму, дослідники використовують інші засоби. Альтернативний спосіб вимірювати повну вартість тероризму – порівняння.

Врешті-решт, економіка забезпечить адекватне позитивне пояснення і широке розуміння того, як географія, технології, витрати й механізми для формування коаліції породжують можливість для мирного збагачення через інвестиції, виробництво і торгівлю, а також можливість надбання через підкорення й експропріацію. Такі міркування, можна сподіватися, глибоко змінять думки про те, як окремі держави визначають і досягають своєї власної безпеки. Провісники такого розуміння зі своїми висновками для фрагментації країн, яка відбулася після революції 1990-х рр. у Східній Європі, значно розширили роль економіки у дослідженнях безпеки. Найважливіше, нові визначення безпеки тепер сприймаються відповідним чином з наголосом на економічній безпеці, поєднаній з територіальною безпекою держав і зосередженій на економічній поведінці держав і народів як джерел безпекових загроз (міграція, забруднення та інші зовнішні ефекти, виснаження ресурсів, обмеження торгівлі). За цим визначенням, територіальні загрози виходять, по суті, з економічних мотивів і сил. Цей розвиток визначає безпеку не просто як індивідуальний захист

від одностороннього вторгнення, а як всесвітні питання менеджменту колективними ризиками. Тому все більшої ваги набуває всепланетний безпековий інтерес у визначенні державних кордонів, зокрема у визнанні того, що становить країну; водночас меншу вагу набували короткозорі інтереси індивідуальних груп. Якщо безпека, по суті, в тій чи іншій мірі сприймається як питання всесвітнього колективного продукту (що свідчить про величезну зміну перспективи), то основна частка тягаря національної безпеки припадає на розв'язання проблеми безбілетника [1, с. 184]. Таким чином, критичний елемент безпеки після Холодної війни включає формування альянсів, відповідні співробітництво і компроміс.

Визнаючи, що знецінення, глобальне потепління, міграція біженців, масовані порушення прав людини можуть бути критичними міжнародними колективними проблемами, але не обов'язково проблемами безпеки у сенсі появи ролі для збройних сил. Аналогічне має місце для наркоторгівлі, тероризму, звичайних озброєнь, великомасштабного етнічного чи релігійно мотивованого варварства [37]. Кордони можуть порушуватися не тільки іноземними військами, але й забрудненнями, наркотиками, злочинами, пересуваннями біженців тощо; постає питання, чи слід вважати такі порушення сучасними загрозами національній безпеці. Нова риса у викликах для економіки, поставлених такими воєнними чи соціальними загрозами, – побудова структур стимулів, які можуть робити вітчизняні виробництво й заощадження, міжнародну торгівлю вигіднішими для потенційних порушників, ніж зусилля на територіальну експансію чи експлуатацію зовнішніх ефектів.

**Висновки** полягають у тому, що нові питання міжнародної безпеки торкаються розробки понять, якими окреслюється широке коло часто колективних проблем все численнішої маси держав. Для пошуку колективних рішень застосовуються рівноважні поняття.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбачук В. М. Методи індустріальної організації. Кейси та вправи. Економіка та організація виробництва. Економічна кібернетика. Економіка підприємства. – К.: А.С.К., 2010. – 224 с.
2. Горбачук В. М., Бабанин А. С., Кнопов П. С. К ідентифікації критических отраслей // Интеллектуализация обработки информации. – Симферополь: Крымский НЦ НАН Украины, 2008. – С. 67-68.
3. Любіч О. О., Горбачук В. М., Резниченко П. І. Еволюція державних і податкових індикаторів України та сусідніх країн у 2004-2009 рр. // Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України. – 2010. – Вип. 11. – С. 132-141.
4. Морозов А. О., Кузьменко Г. Є., Яровий А. Д. Основні проблеми інформатизації Збройних сил України на сучасному етапі // Наука і оборона. – 2004. – № 3. – С. 16-21.
5. Руренко О. Г., Горбачук В. М. Митна безпека України в умовах глобалізації // Митна безпека. Серія: економіка. – 2010. – № 1. – С. 55-57.
6. Boulding K. E. Conflict and defense: a general theory. – New York: Harper and Row, 1962.
7. Conybeare J. A. C., Murdoch J. C., Sandler T. Alternative collective-goods models of military alliances: theory and empirics // Economic inquiry. – 1994. – 32. – P. 525-542.
8. Deger S. Economic development and defense expenditure // Economic development and cultural change. – 1986. – 35. – P. 179-196.
9. Deger S., Smith R. Military expenditure and growth in less developed countries // Journal of conflict resolution. – 1983. – 27. – P. 335-353.
10. Denoon D. B. H. Constraints on strategy. – Washington, DC: Pergamon-Brassey, 1985.
11. Dudley L. Foreign aid and the theory of alliances // Review of economics and statistics. – 1979. – 61. – P. 564-571.
12. Faini R., Annez P., Taylor L. Defense spending, economic structure and growth: evidence among countries and over time // Economic development and cultural change. – 1984. – 32. – P. 487-498.
13. Fisher A. The cost of the draft and the cost of ending the draft // American economic review. – 1969. – 59. – P. 239-254.
14. Friedman D. The size and shape of nations // Journal of political economy. – 1977. – 85. – P. 59-77.
15. Hirschman A. O. National power and the structure of foreign trade. – Berkeley, CA: University of California, 1945.
16. Hirschleifer J. Economic behaviour in adversity. – Chicago, IL: University of Chicago Press, 1987.
17. Hirschleifer J. The paradox of power // Economics and politics. – 1991. – 3. – P. 177-200.
18. Hufbauer G., Schott J. Economic sanctions reconsidered. – Washington, DC: Institute of International Economics, 1985.
19. Jack B. International public goods: the economics of their provision and cost-control under the Cournot-Nash hypothesis. Dissertation. – College Park, MD: University of Maryland, 1991.
20. Klein L. R., Mori K. The impact of disarmament on aggregate economic activity / The economic consequences of reduced military spending. B. Udis (ed.) – Lexington: Lexington Books, 1973. – P. 59-77.
21. Knorr K. The war potential of nations. – Princeton: Princeton University Press, 1956.
22. Lanchester F. W. Aircraft in warfare: the dawn of the fourth arm / The world of mathematics. Vol. 4. J. Newman (ed.) – New York: Simon and Shuster, 1956. – P. 2138-2148.
23. Leontieff W., Hoffenberg M. The economic effects of disarmament // Scientific American. – 1961. – 204. – P. 47-55.
24. Lincoln G. A. Economics of national security. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1954.
25. McGuire M. C. The structure of choice between deterrence and defense / Issues in defense economics. R. N. McKean (ed.) – New York: National Bureau of Economic Research, 1967. – P. 129-149.
26. McGuire M. C. Mixed public-private benefit and public good supply with an application to the NATO alliance // Defence economics. – 1990. – 1. – P. 17-36.
27. McGuire M. C., Groth C. H. Jr. A method for identifying the public good allocation process within a group // Quarterly Journal of Economics. – 1985. – 100. – P. 915-934.
28. Murdoch J. C., Sandler T. Complementarity, free riding, and the military expenditures of NATO allies // Journal of public economics. – 1984. – 25. – P. 83-101.
29. Murdoch J. C., Sandler T., Hansen L. An econometric technique for comparing median voter and oligarchy choice models of collective action: the case of the NATO alliance // Review of economics and statistics. – 1991. – 73. – P. 624-631.
30. Oi W. The economic cost of the draft // American economic review. – 1967. – 57. – P. 39-62.
31. Olson M. The rise and decline of nations. – New Haven: Yale University Press, 1982.
32. Olvey L. D., Golden J., Kelly R. The economics of national security. – Wayne, NJ: Avery Publishing, 1984.
33. Peck M. J., Scherer F. M. The weapons acquisition process: an economic analysis. – Boston, MA: Harvard Graduate School of Business Administration, 1962.
34. Richardson L. F. Arms and insecurity: a mathematical study of the causes and origins of war. – Chicago, IL: The Boxwood Press; Pittsburgh, PA: Quadrangle Books, 1960.
35. Rowen H., Wolf C. Jr. The impoverished superpower: perestroika and the Soviet military burden. – San Francisco: ICS Press, 1990.
36. Sandler T. Impurity of defense: an application to the economics of alliances // Kyklos. – 1977. – 30. – P. 443-460.
37. Sandler T. On terrorism, guerilla warfare, and insurrections // Defence economics. – 1992. – 3. – P. 259-262.
38. Sandler T., Murdoch J. C. Nash-Cournot or Lindahl behavior?: An empirical test for the NATO allies // Quarterly journal of economics. – 1990. – 105. – P. 875-894.
39. Schelling T. C. The strategy of inflicting costs / Issues in defense economics. R. N. McKean (ed.) – New York: Columbia University Press, 1967. – P. 105-127.
40. Smith R. Military expenditure and investment in OECD countries, 1954-1973 // Journal of comparative economics. – 1980. – 4. – P. 19-32.

41. The effects of strategic bombing on the German (Japan's) war economy / US Strategic Bombing Survey, 1945-46. – Washington, DC : US Department of the Air Force, 1946. – 244 p.
42. Thompson E. A. Taxation and national defense // Journal of political economy. – 1974. – 82. – P. 755-782.
43. Tullock G. The social dilemma: economics of war and revolution. – Charlottesville, VA: Center for Study of Public Choice; University of Virginia, 1974.
44. Wan H. Y. A contribution to the theory of trade warfare. Dissertation. – Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology, 1961.
45. Weidenbaum M. The economics of peacetime defense. – New York : Praeger Publishers, 1974.
46. Weidenbaum M. Small wars, big defense: paying for the military after the Cold War. – New York : Oxford University Press, 1992.
47. Williamson O. E. The economics of defense contracting: incentives and performance / Issues in defence economics. R. N. McKean (ed.) – New York : Columbia University Press, 1967. – P. 217-278.
48. Wittman D. Nations and states: mergers and acquisitions; dissolutions and divorce // American economic review. Papers and proceedings. – 1991. – 81. – P. 126-129.
49. Wolfson M., Farrell J. P. Economic warfare between the superpowers / Peace, defense and economic analysis. C. Schmidt, F. Blackaby (eds.) – London : Macmillan, 1987. – P. 155-184.
50. Wong K. Foreign trade, military alliance, and defence-burden sharing // Defence economics. – 1991. – 2. – P. 83-103.

УДК 339.9

**Дзяд О.В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів*

*Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

**Кручек А.С.**

*магістр з міжнародної економіки*

*Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

## ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ЄС ПІСЛЯ ПІДПИСАННЯ ЛІСАБОНСЬКОГО ДОГОВОРУ

Встановлено причини переходу до нової інвестиційної політики ЄС. Після підписання Лісабонського договору інвестиційна політика є спільною горизонтальною політикою з винятковою компетенцією ЄС. Основним елементом політики ПІІ є інвестор-державний механізм врегулювання суперечок. Європейська політика спрямована на досягнення цілей тисячоліття, стратегії «Європа 2020».

**Ключові слова:** прямі іноземні інвестиції, інвестиційна політика ЄС, Лісабонський договір, виняткова компетенція ЄС, інвестор-державний механізм врегулювання суперечок, стратегія «Європа 2020».

### **Дзяд Е.В., Кручек А.С. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ЕС ПОСЛЕ ПОДПИСАНИЯ ЛИССАБОНСКОГО ДОГОВОРА**

Установлены причины перехода к новой инвестиционной политике ЕС. После подписания Лиссабонского договора инвестиционная политика является общей горизонтальной политикой с исключительной компетенцией ЕС. Основным элементом политики ПИИ является инвестор-государственный механизм урегулирования споров. Европейская политика направлена на достижение целей тысячелетия, стратегии «Европа 2020».

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, инвестиционная политика ЕС, Лиссабонский договор, исключительная компетенция ЕС, инвестор-государственный механизм урегулирования споров, стратегия «Европа 2020».

### **Dzyad O.V., Kruchek A.S. EU INVESTMENT POLICY AFTER THE LISBON TREATY**

The reasons of the transition to the new investment policy of the EU have identified. After signing of the Treaty of Lisbon a common investment policy have been horizontal policies with exclusive competence of the EU. Major feature of FDI is investor-state dispute settlement mechanism. It aims to achieve the Millennium Development Goals, strategy «Europe 2020».

**Keywords:** foreign direct investment, the investment policy of the EU, the Treaty of Lisbon, the exclusive competence of the EU, investor-state dispute settlement mechanism, the strategy «Europe 2020».

**Постановка проблеми.** Однією з головних рушійних сил процесу інтернаціоналізації та глобалізації економіки є міжнародний рух капіталу у формі прямого іноземного інвестування. Інвестиції прискорюють економічне зростання як в розвинутих, так і в країнах, що розвиваються, причому виконують різноманітні функції: виступають джерелом капіталу для урядів задля економічного зростання або «латання дір» у національній економіці, є фінансовим джерелом для реалізації інфраструктурних проектів, відкривають нові можливості зростання експорту, сприяють пришвидшенню передачі технологій та модернізації виробництва, забезпечують податкові надходження, сприяють створенню нових робочих місць, відтворюють сприятливі умови ведення бізнесу для національних компаній, заохочують розвиток підприємництва [1].

З економічної точки зору, актуальною була й залишається проблема незбалансованості ефектів від

прямого іноземного інвестування. Переваги ПІІ не є автоматичними, позитивні наслідки залежать від бізнес-середовища, поведінки інвестора, стану національної економіки, політичних, інституційних та інфраструктурних факторів. Діючі міжнародні інвестиційні угоди, у першу чергу, містять положення про права та захист інвестора, натомість, роль, права та зобов'язання держав – не завжди регламентовані. Зростаючі ризики урядів, приватного сектору у приймаючій країні також пов'язані з відсутністю уніфікованого міжнародного інвестиційного законодавства, у тому числі у секторах «зеленої економіки».

Після підписання Лісабонського Договору (2007) набуло чинності положення про виключну компетенцію ЄС з питань прямих іноземних інвестицій (ПІІ). На практиці це означає суттєві зміни правового, інституційного, організаційно-економічного характеру не тільки у відносинах між країнами-членами ЄС, а