

Приходько В. П.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»*

Компанієць О. С.

*магістр
Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»*

Prykhodko Volodymyr

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

Kompaniets Oleksandr

*Master
Uzhgorod National University*

ЕКОНОМІКА У СУЧАСНИХ КОНФЛІКТАХ – ПРИЧИНА, ІНСТРУМЕНТ ЧИ МЕТА?

Анотація. В роботі розглянуто економічний аспект міжнародних конфліктів, зокрема яку роль відіграє економічна складова у міжнародних конфліктах. Досліджено окремі причини виникнення, методи управління та принципи вирішення конфліктів з урахуванням висновків проведених раніше наукових досліджень та на прикладі сучасних міждержавних спорів з метою структуризації теоретичних знань про них та визначення ролі саме економіки у причинах виникнення конфліктів, її впливу на їх перебіг та можливість застосування економіки як важелю, що сприяє запобіганню, вирішенню чи мінімізації негативних наслідків міжнародних конфліктів, пошуку пропозицій вирішення та попередження таких у майбутньому. Визначено основні три функції, які може виконувати економіка конфлікту та проведено аналіз таких ролей для розуміння природи конфлікту, а також визначено методологію управління ним та розв'язання.

Ключові слова: міжнародний конфлікт, економічна складова, інструмент запобігання, психологія конфлікту, міждержавні відносини.

Вступ та постановка проблеми. Конфлікт – зіткнення протилежних інтересів, поглядів, напруження і крайнє загострення суперечностей, що призводить до активних дій, ускладнень, боротьби, що супроводжуються складними колізіями [4]. Це одне з визначень поняття «конфлікт», просте, зрозуміле і не зрозуміле одночасно, яке і пояснює що таке конфлікт, і в той же час дає зрозуміти, що питання потребує подальшого вивчення та дослідження.

Існують різні класифікації конфліктів, оскільки спір може виникати між суб'єктами різних рівнів: від суб'єктів домогосподарства – до країн та їх альянсів [5]. Так само конфлікти можна класифікувати і за їх характером на політичні, економічні, ідеологічні. Враховуючи різноманітність видів конфліктів, доволі складно уніфікувати схему, яка більш-менш повно характеризуватиме будь-який конфлікт. Однак, у переважній більшості випадків, конфлікт має одну спільну характерну рису, яка в тому чи іншому співвідношенні та вигляді притаманна будь-якому конфлікту – це його економічна складова.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. По суті, що таке конфлікт зрозуміло усім і кожному, оскільки конфлікти є невід'ємною та постійною частиною нашого життя. Якщо так, то ми повинні чітко знати що таке конфлікт і як з ним впоратися, та, на жаль, ситуація є далекою від цього. Світові дослідники та науковці працюють над цим питанням впродовж десятиліть, написані десятки наукових праць, які вивчають усі аспекти конфлікту, його види, рівні, фази, структуру, причини виникнення, методи управління, принципи вирішення тощо. Засновниками та одними з найважливіших світових дослідників конфлік-

тів слід відзначити Зіммеля Г., Козера Л.А., Бйортона Д., Дюверже М., Галтунга Й., Сміта А.. Серед досліджень сучасних економічних конфліктів варто відзначити роботи таких українських теоретиків та практиків як Горбуліна В., Милованова Т., Пуригіної О., Бернадського Б. та ін. Їх роботи базуються як на теоретичних та, значною мірою, практичних дослідженнях світових економістів-міжнародників, конфліктологів, соціологів та політологів, так і на особистому експертному та практичному досвіді роботи в міжнародних організаціях, органах державної влади, а досліджуваний матеріал – сучасні конфлікти, до яких тим чи іншим чином була причетна Україна.

Мета статті. Вивчення глибинних причин виникнення таких конфліктів, визначення тенденцій, які свідчать про ймовірне переведення спору в активне протистояння. І як результат – створити набір інструментів запобігання виникненню конфліктів. Однак, як показує практика сьогодення, не дивлячись на ґрунтовні знання людства про конфлікти, їх не тільки не меншає, а й навпаки, стає дедалі більше, а їх перебіг все жорстокіший та кровопролитніший.

Результати дослідження. Якщо розглядати саме міжнародний конфлікт як окреме явище, це один із способів вибудови міждержавних відносин, то це явище, яке в будь-якому випадку має в собі економічну складову. При чому ця складова може бути присутня в кожному аспекті конфлікту: будь-то в його передумовах, в самому перебігу так і в результатах або його наслідках. А у цьому контексті виникає інше питання: що ж таке економіка конфлікту? Яку роль у конфліктах вона відіграє, і чи можна її використати для запобігання чи мінімізації деструктивних наслідків конфліктів.

Один з основоположників конфліктології як науки, німецький філософ та засновник теорії соціальної взаємодії Георг Зіммель (Georg Simmel, 1858–1918) стверджував, що конфлікт – це невід’ємна частина розвитку людства. Зіммель в своїх працях основним чином описував соціологічну складову конфліктів, однак, так чи інакше, економіка (в основному в його працях акцент робиться на ресурси) відіграла важливу роль [2].

В подальшому роботи Зіммеля були розвинуті іншими вченими та соціологами, котрі більш фундаментально підходили до розбору суті та складових конфлікту як явища. Саме в більш пізніх дослідженнях конфліктів економіка (в максимальному загальному значенні) все частіше позначається як важлива складова конфлікту. Так, один з основних послідовників Зіммеля, німецько-американський соціолог Льюїс Альфред Козер (Lewis Alfred Coser, 1913–2003) вважав, що вступаючи в конфлікт ворогуючі сторони мають на меті перш за все оспорити ресурси, капітал та іміджеві питання [3].

В свою чергу, австралійський дипломат, державний діяч та засновник Центра аналізу конфлікту при Лондонському Університеті Джон Уїр Бйортон (John Wear Burton 1915–2010) розвинув ідеї Зіммера та Козера та стверджував, що основна проблема конфлікту лежить не стільки в самих ресурсах що оспорується, скільки в їхньому сприйнятті сторонами конфлікту. На його переконання таке сприйняття трансформується в готовність «спільного використання такого оспорюваного ресурсу». І саме ступінь такої готовності є одним з основних індикаторів конфлікту, зокрема може стати як передумовою його виникнення, так і вирішити або завершити конфлікт.

По суті, згадані теоретики сходяться в тому, що для виникнення конфлікту обов’язково повинен бути оспорюваний предмет або предмет конфлікту. Разом із тим, Бйортон наголошує на тому, що хоч такий предмет повинен бути, з іншого боку, такого предмету, щодо якого неможливо знайти алгоритм спільного (неконфліктного використання) не існує. А відтак питання виключно психологічних аспектах кожної зі сторін до готовності спільного використання/володіння предметом спору та відповідного розподілу прибутку чи зиску, що виникає в результаті такого використання/володіння.

Якщо ж взяти сучасні економічні конфлікти, то ще Аристотель вважав, що джерелом конфліктів між людьми є майнова нерівність, а основною ціллю конфліктів є досягнення певних економічних благ і здобутків, зокрема або в першу чергу саме з боку керівників держави.

Якщо підсумувати вищевикладене – володіння або вільне використання на свою користь та задля власної вигоди предмету спору (який в переважній більшості випадків є саме ресурсом, який має чітко виражену економічну чи нематеріальну вартість) та цілковита неготовність спільного використання цього ресурсу дає нам право зробити висновок, що така складова конфлікту як економіка, власне, і може бути причиною його виникнення, а також характеризуватиме сам його перебіг.

При аналізі будь-якого конфлікту дослідники відзначають необхідність ґрунтовного вивчення такого аспекту як психологія конфлікту. У взаємовідносинах між суб’єктами, особливо якщо йдеться про міждержавні відносини, економічна вага кожної зі сторін таких відносин є одним із основних визначальних факторів характеру таких відносин. А сама мета виникнення таких відносин є бажання однієї частини суспільства панувати над іншою (при чому ця модель застосовується як на найнижчому рівні – домогосподарство так і на найвищому рівні – міжнародних відносинах).

Тобто, окрім наявності вище описаного предмету спору, мусить бути суб’єкт відносин, котрий оцінює суб’єктивну вартість цього предмету та приймає рішення про можливість чи неможливість переведення відносин з опонентом саме в площину конфлікту.

Цілком природно припустити, що саме керівництво держави і виступає таким суб’єктом міждержавних відносин, який приймає рішення вступати в конфлікт або вирішувати спір за допомогою дипломатії або шляхом переговорів.

У цьому контексті доцільно звернутися до робіт французького вченого-політолога Моріса Дюверже (Maurice Duverger, 1917–2014). В своїх роботах він приділяв значну увагу політичній конфліктології та розмежовував конфлікти на два види в залежності від системи, в якій вони розвиваються. Так, він вирізняв два види систем – вертикальну систему, з жорсткою вертикально (підпорядкованістю) зав’язків, та горизонтальну систему, яка будується на умовно рівноправних зв’язках між суб’єктами. За Дюверже, горизонтальна система (він її також називає солідарною) є складною за своєю архітектурою, однак, в той же час, більш стабільною та менш вразливою до зовнішніх та внутрішніх дестабілізаційних впливів за рахунок високої кількості горизонтальних зав’язків. Тоді як вертикальна система є суттєво більш простою за своєю організацією та процесами прийняття рішень, хоча одночасно – значно більш вразливою та нестабільною в разі зовнішнього впливу на ключові її елементи. Така система побудови процесів, яка характеризується в першу чергу нерівноправністю її суб’єктів, з часом призводить до виникнення конфліктів всередині самої системи або до, що яскраво спостерігається в сучасній історії, перетворення самої системи на джерело конфлікту.

Для побудови подальшого логічного ланцюжка можна розглянути концепцію «структурної теорії агресії», запропонованої норвезьким соціологом Йоганом Галтунгом, засновником Інституту миру в Осло. Відповідно до цієї концепції причиною виникнення конфлікту є розбалансованість критеріїв держави, які визначають її місце в системі міжнародних відносин. Тобто, коли один або декілька притаманих державам критеріїв однієї країни гіпертрофуються за рахунок інших критеріїв, така країна втрачає можливість об’єктивного сприйняття реальності та свого реального місця і ваги в системі міжнародних відносин, що у свою чергу провокує «ризиковану поведінку» такої держави. Як правило, до ризикованої або конфліктної поведінки держави призводить насамперед гіпертрофування саме свого неадекватного сприйняття як економічної і, як результат, військової міці. Саме ці процеси ми спостерігаємо в російській федерації останні тридцять років її історії, зокрема, у її агресивній зовнішньополітичній та зовнішньоекономічній діяльності. Самосприйняття росією себе як однієї з провідних економік світу, самопозиціонування як незамінного актора в ряді стратегічних економічних процесів світової, або принаймні європейської економіки, провокувало росію постійно використовувати економіку як інструмент конфлікту, як інструмент спору чи тиску на партнерів та конкурентів.

Яскравим свідченням такої політики є використання росією її провідної ролі як постачальника енергоресурсів до Європи. Ілюстрацією цього є газові війни з Україною 2005–2006, 2008–2009 та 2013–2014 років. В усіх цих випадках ресурс «газ», зокрема, його вартість та пов’язані з її коливаннями «борги та недоплати» України на користь Газпрому слід сприймати саме як інструмент економічного та політичного тиску на уряд України для прийняття вигідних росії рішень. Однак, варто зазначити, що в той

період росія принаймні намагалася зберегти видимість дотримання норм міжнародного права та правил СОТ.

Якщо ж говорити про газову війну росії проти Європи у 2021 році, то в цьому випадку розрахунок росії робився на умовно «тотальну» залежність Європи від російського газу не тільки як сировини для промислового виробництва, але й як соціально вагомої частини внутрішньої політики ЄС. Як можна констатувати на сьогоднішній день, по-суті мета була тією ж, що і в минулі періоди – змусити своїх контрагентів діяти саме так, як буде потрібно росії.

Разом із тим слід зазначити, що росія використовувала економіку в більшій частині як інструмент провокування та поглиблення конфліктної ситуації. Однак, використання цього інструментарію може бути спрямоване і на зворотне – зниження агресивних намірів одного з суб'єктів відносин. Прикладом такого є міжнародні економічні санкції, накладені світовим співтовариством на РФ за розв'язання війни проти України.

Іншим прикладом використання економіки як інструменту в конфлікті є встановлення митних та нетарифних бар'єрів з боку США проти товарів, вироблених в Китаї. Такі заходи застосовуються керівництвом США з метою стримування КНР від активних дій щодо Тайваню.

Підсумовуючи викладене, слід констатувати, що економіка в конфлікті саме як інструмент використовується найактивніше. При чому, як випливає з певного аналізу міждержавних взаємовідносин, цей інструмент може використовуватися як інструмент агресії, так і примушення до миру.

У сучасному світі економічний розвиток країни неможливий без кооперації та співробітництва в усіх його проявах. Саме співробітництво, кооперація та обмін призводять до зростання благополуччя суспільства. При цьому, як вже зазначалося, в переважній більшості випадків конфлікт має на меті привласнення ресурсів, багатств та капіталу іншої сторони не тільки у процесі, але й створення за результатом конфлікту таких умов, за яких і в подальшому ресурсна та виробнича база однієї зі сторін конфлікту переходить під фактичний контроль іншої та починає працювати саме на користь сторони-переможця.

Аналіз конфліктів останніх кількох десятиліть свідчить, що концепція конфлікту як мети отримати зиск для власної економіки за рахунок ресурсів опонента себе мало виправдовує [6]. Радше ставиться мета завдати опоненту збитків, а відтак на фоні зниження його можливостей отримати певні конкурентні переваги на свою користь. В XIX сторіччі прихильники меркантилістської економічної теорії вважали, що економічне зростання країни неможливе без активної зовнішньої інтервенційної політики. Таким чином, милітаризація виступає одним з основних драйверів розвитку економіки, оскільки не лише стимулює розвиток виробництва, але й, у сукупності з відповідною внутрішньою інформаційною (пропагандистською) політикою, стимулює соціум до мобілізації заради інтересів та процвітання держави. Однак, варто зазначити що за такої концепції в основі основ стоїть саме держава та її інтереси, без особливого врахування інтересів народу та індивідуума. Саме таку ситуацію ми сьогодні спостерігаємо в російській федерації, де інтереси людини і громадянина не те що не враховуються, ними навпаки жертвують заради інтересів держави. Результати такої політики та моделі розвитку цілком очевидні та зрозумілі.

Натомість ліберальна доктрина Адама Сміта в основу основ кладе саме індивідуума, його економічну та інші свободи, що призводить до його особистого збагачення і, як результат, зростання багатства самої країни [7]. Роль держави у цій доктрині – створювати для національних суб'єктів економіки максимально сприятливі та конкурентні умови роботи, а головне забезпечувати можливість їх міжнародної кооперації та участі у міжнародному розподілі праці. Саме ліберальна доктрина виключає війну в принципі як вид міжнародних відносин через її ресурсоемність, а міжнародна кооперація і торгівля розглядається як єдино можливий вид економічного зростання та розвитку країн. Також держава повинна виступати свого роду незалежним незаангажованим арбітром у вирішенні спорів між суб'єктами економічної діяльності. Щойно держава перебирає на себе основні риси економічного актора, переплітає їх з політичною складовою, відбувається зсув акцентів та цінностей з людиноцентричної моделі до державоцентричної. А враховуючи фактичну абстрактну відповідальність чиновника «за дії держави», особи, які приймають рішення від її імені, особливо у країнах зі слабо розвиненими демократичними інститутами, часто керуються вже не суспільним благом народу, а своїми власними «уявними чи надуманими інтересами». Така поведінка вищого керівництва держави, як свідчить практика, в переважній більшості випадків призводить до конфліктів як всередині самої країни, так і на міжнародному рівні. І доволі часто природа таких конфліктів, зрозуміло, також є штучною, тому важко піддається аналізу та діагностиці, а сам конфлікт або має досить невиражені цілі, або такі цілі, досягнення яких є неможливим чи призводить майже до повного знищення (в будь-якому розумінні цього слова) однієї зі сторін конфлікту. У такому контексті економічна складова конфлікту цілком може бути названою як його основна мета, однак, чи буде відповідатиме це твердження реальності – питання дискусійне та вимагатиме надзвичайно ґрунтовного аналізу самого конфлікту та всіх його складових.

Висновки. Таким чином, конфлікт це постійний супутник історії людства. Його природа перш за все у нерівності, у боротьбі за багатство та ресурси. Економіка є невід'ємною складовою будь-якого конфлікту і у багатьох випадках є його головною характеристикою чи рушійною силою. Максимально завчасне та правильне діагностування та інтерпретація внутрішньодержавних і зовнішньонаправлених тенденцій в окремо взятого гравця міжнародних відносин дозволить завчасно ідентифікувати його реальну конфліктність, виявити аспекти та фактори котрі спровокували таку позицію, а також дасть змогу максимально оперативну та ефективно відреагувати на ситуацію, що складається, зокрема, і у контексті обмеження можливостей такого актора перейти до активних конфліктних дій.

Парадоксальним залишається той факт, що в глобальному вимірі кооперація, співробітництво, спільне використання ресурсів, виробництво та розподіл результатів такого співробітництва має безліч прикладів своєї переваги над конфліктними методами вирішення спорів. Проте, конфлікти не тільки не зникають як метод міжнародних відносин, а навпаки, вони стають все частішим, все важчими та все глобальнішими. Чи можна і як цьому зарадити? Це завдання в тому числі і для вчених, соціологів, конфліктологів, економістів та політологів.

Список використаних джерел:

1. Бернадський Б.В. Міжнародні конфлікти : курс лекцій. МАУП. Київ : ДП «Видавничий дім «Персонал», 2012.
2. Зиммель Г. Социальная дифференциация / перевод з нім. Киев : Южнорусское книгоиздательство Ф.А. Иогансона, 1898.
3. Coser L.A. The functions of social conflict. Glencoe, IL: Free Press, 1956. 188 p. URL: <https://garfield.library.upenn.edu/classics1987/A1987K386000001.pdf>
4. Конфлікт. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Конфлікт#Види_конфліктів (дата звернення: 17.10.2023).
5. Пуригіна О.Г. Міжнародні економічні конфлікти : навчальний посібник для студентів. Дніпропетровський національний університет. Київ : «Центр учбової літератури», 2008.
6. Вовк Р. Проблеми прогнозування та моделювання міжнародних конфліктів. *Сучасні міжнародні конфлікти: від регіонального протистояння до глобального суперництва* : матеріали Міжнар. наукової конференції, 18-19 грудня 2020 р. Львів. С. 17–21.
7. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів / переклад О. Васильєв, М. Межевкіна, А. Малівський. Київ : Наш формат, 2018. 736 с.

References:

1. Bernadskyi B. V. (2012) *Mizhnarodni konflikty: kurs lektsii*. MAUP. Kyiv: DP "Vydavnychiy dim "Personal".
2. Zymmel H. (1898) *Sotsyalnaia dyfferentsyatsiya / perevod z nim*. Kyev: Yuzhnorusskoe knyhoizdatelstvo F.A. Yohansona.
3. Coser L. A. (1956) *The functions of social conflict*. Glencoe, IL: Free Press, 188 p. Available at: <https://garfield.library.upenn.edu/classics1987/A1987K386000001.pdf>
4. Konflikt. Available at: https://uk.wikipedia.org/wiki/Konflikt#Vydy_konfliktiv (accessed October 17, 2023).
5. Puryhina O. H. (2008) *Mizhnarodni ekonomichni konflikty: navchalnyi posibnyk dlia studentiv*. Dnipropetrovskiy natsionalnyi universytet. Kyiv: "Tsentr uchbovoi literatury".
6. Vovk R. Problemy prohozuvannia ta modeliuvannia mizhnarodnykh konfliktiv. *Suchasni mizhnarodni konflikty: vid rehionalnoho protystoiannia do hlobalnoho supernytstva*: materialy Mizhnar. naukovoї konferentsii, 18-19 hrudnia 2020. Lviv, pp. 17–21.
7. Smit A. (2018) *Doslidzhennia pro pryrodu i prychny bahatstva narodiv / pereklad O. Vasylyev, M. Mezhevikina, A. Malivskiy*. Kyiv: Nash format, 736 p.

ECONOMY IN MODERN CONFLICTS – REASON, TOOL OR OBJECTIVE?

Summary. The article examines the economic aspect of international conflicts, in particular the role of the economic component in international conflicts. Individual causes of occurrence, management methods and principles of conflict resolution were studied, in order to structure theoretical knowledge about conflicts and determining the role of economic aspects in the reasons of conflicts, its influence on their course and the possibility of applying of economy as a lever that contributes to the prevention, resolution or minimization of the negative consequences of international conflicts, the search for solutions and the prevention of such in the future, also by taking into account the results of previous scientific studies and using the examples of modern interstate disputes. The main three functions that can be performed by the conflict economy have been defined and the importance of such roles for understanding the nature of the conflict and determining the methodology of its management and resolution has been defined. Author studied the reasons of actual conflicts in Europe and in Asia to reveal the role of economic aspects of each conflict in order to realize how is economy applied in those conflicts and if it could be as an instrument of aggression or as an instrument of stabilization and resolving the conflict. Also, the nature of conflicts itself was examined to understand if it is possible to find some signs that there is a possibility that a conflict is coming. Could this understanding help to prevent the worst consequences of such foreign policy or how to manage it better. Some aspects of the psychology of the conflict were examined. The aim of studying this aspect was for also realize what are the aspects which give the possibility to the government to step in the conflict. And which are the internal policy of some country could testify that the country is preparing to some kind of a conflict. The different systems of internal state organizing were examined to understand which of them is more stable and which one is less stable and could not only move forward to the conflict, but also could be a kind of such conflict.

Key words: international conflict, economic component, prevention tool, conflict psychology, interstate relations.