

# Стратегия обеспечения национальной экономической безопасности в условиях торговых войн и экономических санкций

УДК 330.131.52:355.01



**Ши Чжичао,**  
фмеждународных  
экономических  
отношений БГУ;  
[shizhichao130@gmail.com](mailto:shizhichao130@gmail.com)



**Кирилл Куриленок,**  
доцент кафедры банковской  
экономики БГУ, кандидат  
экономических наук;  
[K23L08kurilionok@gmail.com](mailto:K23L08kurilionok@gmail.com)

**Аннотация.** Категория «экономический потенциал» в отношении страны часто оказывается непригодной для анализа торговых войн и политически мотивированных экономических санкций. В этой связи показано, что ее можно заменить на теоретико-игровую концепцию переговорной силы. В результате при смене парадигмы мышления все вовлеченные стороны получают возможность выработать совместную стратегию преодоления конфликта. В качестве примера рассмотрена торговая война КНР – США.

**Ключевые слова:** экономический потенциал, торговая война, переговорная сила, экономический механизм, прокси-соперничество.

**Для цитирования:** Чжичао Ши, Куриленок К. Стратегия обеспечения национальной экономической безопасности в условиях торговых войн и экономических санкций // Наука и инновации. 2024. №5. С. 35–39.  
<https://doi.org/10.29235/1818-9857-2024-05-35-39>

В исследовании проблем национальной экономической безопасности, так же как и других экономических вопросов, в контексте количественных характеристик часто используется термин «экономический потенциал». Несмотря на то, что существует множество методов и конкретных методик измерения данной величины, многие из них так или иначе сводятся к простому суммированию отдельных факторов или компонентов. Иными словами, речь идет о разложении экономического потенциала на слагаемые, каждое из которых относительно легко оценить [2].

Однако существуют ситуации, при которых исследуемое понятие необходимо представлять целостно, хотя при этом оно и может быть описано количественными категориями. Возьмем, к примеру, государства, вовлеченные в торговую войну, или против которых введены политически мотивированные экономические санкции (далее для краткости будем говорить о торговой войне). В обоих случаях для оценки своего рода запаса прочности применим экономический потенциал, однако традиционный подход к его квантификации, как правило, оказывается неудовлетворительным.

## Теоретические основы

При более пристальном взгляде на математический аппарат, который может быть привлечен для измерения данной величины, нетрудно прийти к выводу, что наиболее естественным подходом к моделированию ситуаций торговой войны является не оценка запаса прочности, а определение сравнительной переговорной силы сторон. Причем здесь подразумевается строгий научный математический метод теории игр [1]. Имеется в виду арбитражная схема Нэша применительно к конфликту сторон, в которой переговорная сила формализуется в виде параметра  $\theta$  следующей оптимизационной задачи:

$$\operatorname{argmax}_x \left[ \left( u_A(x) - u_A^0(x) \right)^\theta \left( u_B(x) - u_B^0(x) \right)^{1-\theta} \right], \quad (1)$$

где  $x$  – управляющая переменная;

$u_i(x)$  – полезность фон Неймана – Моргенштерна, или платежная функция участника  $i \in \{A; B\}$ ;

$u_i^0(x)$  – исходное положение участника  $i$ ;

$\theta$  – параметр переговорной силы участника  $A$ ; сумма параметров переговорной силы нормирована к единице (для случая с двумя участниками это означает, что  $1 - \theta$  есть параметр переговорной силы для участника  $B$ ).

## Суть предлагаемой модели

Переговорная сила, измеряемая параметром  $\theta$ , и есть неразложимый на компоненты экономический потенциал каждой из вовлеченных стран относительно ее перспектив в торговой войне. Недостаток данного подхода – его сугубо теоретический характер, то есть применить его непосредственно на практике невозможно. Следовательно, актуальной задачей является поиск некоего «обходного пути», который позволил бы получить модель, пригодную для реальной ситуации (например, в торговой войне КНР – США).

На наш взгляд, в качестве отправной точки следует принять методику измерения и управления рисками экспортирующей отрасли (или экспортоориентированного сектора экономики в целом). В основе предлагаемого алгоритма лежит логическое требование, чтобы специфический риск потерь добавленной стоимости вследствие торговой войны измерялся в сравнении с некоторым допустимым уровнем коммерческих угроз не изолированно (последнее означало бы, что коммерческая деятельность в отсутствие торговой войны безрисковая,

что, естественно, не так). Для большей определенности возьмем в качестве базы для сравнения рыночный, или ценовой, риск на соответствующих рынках сбыта (он же риск волатильности условий торговли, когда речь идет об агрегированных измерениях).

Риск сокращения добавленной стоимости экспорта, основанный на «нормальной» волатильности условий торговли, мы оцениваем посредством таких показателей [1], как стоимость под риском ( $Var$  – Value-at-Risk) и ожидаемые максимальные потери ( $ES$  – Expected Shortfall):

$$Var_{1-\alpha}(x) = \inf_{z \in R} (z: Pr(x \leq z) \geq 1 - \alpha), \quad (2)$$

или упрощенно:

$$Var_{\alpha}(x) = E_0 q_{\alpha} \sigma_x \sqrt{t}, \quad (3)$$

$$ES_{\alpha}(x) = -\frac{1}{\alpha} \int_0^{\alpha} Var_{1-z}(x) dz, \quad (4)$$

где  $E_0$  – добавленная стоимость в стоимости экспорта анализируемой страны в страну-соперницу в базовом периоде;

$q_{\alpha}$  – односторонняя квантиль стандартного нормального определения;

$\alpha$  – уровень значимости;

$\sigma_E$  – ожидаемая волатильность добавленной стоимости указанного экспорта;

$t$  – временной период оценки (например, в днях или дробных годах).

Риск сокращения добавленной стоимости экспорта (в страну-соперницу) в случае использования инструментов торговой войны обычно оценивается на основе эластичности Армингтона (методика является широко известной [3, 4]). Применительно к торговой войне КНР – США существует ряд прикладных исследований, в рамках которых такая оценка была дана на отраслевом уровне как для экономики Соединенных Штатов, так и Китая [2–6]. Этот показатель характеризует эластичность замещения между спросом на импорт из данной страны и спросом на внутреннее производство в стране-сопернице соответственно. Формально – это величина  $\varepsilon$  в модели вида:

$$S = [\beta M^{(\varepsilon-1)/\varepsilon} + (1 - \beta) D^{(\varepsilon-1)/\varepsilon}]^{\frac{\varepsilon}{\varepsilon-1}}, \quad (5)$$

где  $\varepsilon$  – эластичность Армингтона (безразмерное значение, постоянное на релевантных участках агрегированной «кривой безразличия» между внутренним производством и импортом);

Страна А	Страна Б		
	$\Delta E(\epsilon) \leq \Delta E(ES_{\omega})$	$\Delta E(\epsilon) \cong \Delta E(VaR_{\omega})$	$\Delta E(\epsilon) \gg \Delta E(VaR_{\omega})$
$\Delta E(\epsilon) \leq \Delta E(ES_{\omega})$	$\theta=0,5$	$\theta=0,25$	$\theta=0,05$
$\Delta E(\epsilon) \cong \Delta E(VaR_{\omega})$	$\theta=0,75$	$\theta=0,5$	$\theta=0,25$
$\Delta E(\epsilon) \gg \Delta E(VaR_{\omega})$	$\theta=0,95$	$\theta=0,75$	$\theta=0,5$

Таблица 1. 9 вариантов переговорной силы страны (на уровне экспортирующей отрасли или экспортного сектора в целом)  
Примечание: собственная разработка

$\beta$  – калибрующий параметр;

$S$  – суммарный спрос на импорт и внутреннее производство в стране-сопернице на уровне отрасли;

$M$  – спрос на импорт из анализируемой страны в стране-сопернице;

$D$  – спрос на внутреннее производство в стране-сопернице.

Оценка риска применения одной страной-соперницей инструментов торговой войны – это уровень угроз, имеющих не стохастическую природу, а связанных с непредсказуемыми решениями для другой. Этим он принципиально отличается от риска волатильности, имеющего стохастическую природу (по крайней мере, с точки зрения подходов к его оценке). Однако величины рисков при предложенном подходе выражаются сопоставимым образом: в одном случае – через показатели VaR и ES (которые суть сокращение добавленной стоимости в стоимости экспорта, согласно выбранной функции измерения выигрышей/потерь), в другом – непосредственно как сокращение добавленной стоимости в стоимости экспорта (точнее, ее прогнозная оценка на основе эластичности Армингтона [3, 4]).

Остается добавить, что в нашем случае имеются две страны-соперницы – КНР и США. Хотя характеристики их национальных экономических систем могут существенно отличаться, рассматриваемая модель должна обеспечивать симметричный подход к сопоставлению рисков каждой из сторон.

Если при сравнении рисков волатильности и торговой войны

для каждого из двух государств выделять 3 принципиально различные ситуации (терпимую, плохую и очень плохую), то на выходе будет 9 вариантов с принципиально различным соотношением экономических потенциалов как переговорных сил (табл. 1).

Предложенная модель предполагает, что значения параметра  $\theta$  в табл. 1 определяются методом экспертной оценки.

## Стратегия перехода от торговой войны к нормальному взаимодействию сторон

При определенных характеристиках функций полезностей глобальный максимум для  $S$ , если рассматривать эту величину как функцию от  $\theta$  (после максимизации по  $x$ ), достигается при  $\theta=0,5$  (независимо от фактических соотношений переговорных сил). Это соответствует ситуации, когда каждая из вовлеченных стран отказывается от поиска «точек» (в отраслевом смысле) для применения «права сильного» в пользу согласованного переговорного механизма, основанного на постулируемом равенстве переговорной силы.

В реальности подтолкнуть конфликтующие государства к такому решению может осознание следующих объективных факторов:

- невозможности необратимого разрушения экономического потенциала одной из стран, независимо от продолжительности конфликта;
- неосуществимости приобретения чистого выигрыша одной из стран от торговой войны в среднесрочном и долгосрочном периоде;

### Смена парадигмы мышления: Экономический потенциал → переговорная сила

Принцип трансформации экономического потенциала вовлеченных стран в переговорную силу (bargaining power) сторон конфликта

Принцип невозможности чистого выигрыша одной из вовлеченных стран от торговой войны в среднесрочном и долгосрочном периоде

Принцип невозможности необратимого разрушения экономического потенциала одной из вовлеченных стран, независимо от продолжительности конфликта

Факторы пересмотра интересов вовлеченных стран, которые мотивируют их к прекращению конфликта и возврату к взаимовыгодному сотрудничеству

Рисунок. Структурно-логическая схема принципов и факторов перехода к разрешению торгового конфликта

Примечание: собственная разработка

- *получение от прекращения торговой войны конкретных выгод, в силу которых в бизнес-сообществе каждой из стран формируется заинтересованность в переходе к нормальным механизмам разрешения противоречий, например на основе правил и механизмов ВТО.*

Структурно-логическая схема принципов и факторов перехода к разрешению торгового конфликта приведена на рисунке.

Из рисунка следует, что торговая война заканчивается тогда, когда ее разорительный характер становится очевидным для конфликтующих сторон. Однако механизм ее завершения не является тривиальным. Более того, существуют альтернативные сценарии выхода из сложившейся ситуации, которые могут иметь разную эффективность. Значит, необходима выработка взаимоприемлемого механизма урегулирования интересов противодействующих стран с целью прекращения торговой войны и перехода к взаимовыгодному сотрудничеству. В основе предложенной концепции лежит ряд положений:

- *установление фундаментального экономического потенциала Китая, достигнутого почти год назад – к середине 2023 г., и определяющего переговорную силу сторон конфликта;*
- *формулировка принципа невозможности торговой войны с КНР, которая носила бы односторонний разрушительный характер для китайской экономики и односторонний выигрышный характер для ее оппонентов в торговом противостоянии;*
- *выявление структуры интересов сторон торговой войны (на примере США и Китая), которые мотивируют их к прекращению конфликта и возврату к взаимовыгодному сотрудничеству;*
- *характеристика геополитического и глобального экономического контекста урегулирования торгового конфликта, включая ключевые геоэкономические прогнозы.*

## Концепция прокси-соперничества

В основе данной целевой инициативы представлена альтернативная форма отстаивания конфликтующих национальных экономических интересов сторон путем формулирования и открытого выражения своих внешнеэкономических претензий в количественной форме с последующим переходом в переговорный процесс, который принимает характер циклического торга. Концепция прокси-соперничества имеет глубокие методологические осно-

вания в теории кооперативных и некооперативных игр и теории экономических механизмов Гурвица – Мейерсона [7]. Так что с этой точки зрения переход от торговых войн к прокси-соперничеству можно представить как реализацию прямого действия (в смысле Гурвица – основоположника теоретико-игровой теории экономических механизмов, лауреата Нобелевской премии в области экономики 2007 г. вместе с Р. Мейерсоном и Э. Маскином), участники которого в равновесном состоянии заинтересованы сообщать правдивую информацию [7]. При этом следует подчеркнуть, что слово «прокси» означает «посредник». И хотя в последнее время получил распространение термин «прокси-война», означающий конфликт посредством вовлечения третьих стран, изначальный смысл этого слова более предпочтителен, поскольку имеется в виду безличный «посредник» в лице согласованного сторонами прямого механизма или института (в смысле Гурвица – Мейерсона) здорового соперничества вместо взаимных угроз торговой войны, подразумеваемых арбитражной схемой Нэша с параметрами переговорной силы.

Суммируя сказанное, можно предложить стратегию урегулирования торгового конфликта КНР – США, включающую в себя последовательную реализацию следующих действий:

- *создание условий невраждебной внешней среды;*
- *согласование количественных индикаторов, обеспечивающих симметричную информационную базу для переговоров;*
- *признание как объективной тенденции снижения зависимости мировой экономики от экономики США при одновременном увеличении ее зависимости от экономики Китая;*
- *расширение влияния КНР за рубежом на уровне конкретных форм и инструментов;*
- *переход от конфронтационной формы торговой войны к прокси-соперничеству.*

Следует внести некоторую ясность в понятие «стратегия» в данном контексте и задать временное структурирование составляющих элементов для ее реализации. Лучше всего для этого подходит методика диаграммы Ганта, которая позволяет задать во времени не только начало, конец и протяженность каждой составляющей реализации стратегии, но и учесть более глубокие соотношения между данными компонентами, а именно:

- *«завершение – начало», когда составляющая последователь начинается после завершения составляющей-предшественника;*
- *«начало – начало», когда первая не может начаться ранее второй;*



Этапы реализации стратегии (временное структурирование на основе методики диаграмм Ганта)	2024		2025		2026	
	1 полугодие (пп.)	2 пп.	1 пп.	2 пп.	1 пп.	2 пп.
Создание условий невраждебной внешней среды						
Согласование количественных индикаторов, обеспечивающих симметричную информационную базу для переговоров						
Снижение зависимости мировой экономики от экономики США, подтвержденное количественными индикаторами						
Увеличение зависимости мировой экономики от экономики Китая, подтвержденное количественными индикаторами						
Расширение влияния Китая в третьих странах на уровне конкретных форм и инструментов						
Переход от ситуационной конфронтационной дипломатии к прокси-соперничеству						

Таблица 2. Составляющие предложенной стратегии и их структурирование во времени  
Примечание: собственная разработка

■ «завершение – завершение», когда составляющая-последователь не может быть закончена ранее завершения составляющей-предшественника.

Подобное временное структурирование для исследуемого случая представлено в табл. 2.

Таким образом, выработка принципиально иных подходов к обеспечению национальной экономической безопасности в случае торговых войн и политически мотивированных экономических санкций становится возможной благодаря новому ракурсу рассмотрения понятия «экономический потенциал». Его трактовка как переговорной силы, формализуемой в рамках арбитражной схемы Нэша, позволяет более глубоко проанализировать специфические риски, связанные с торговыми войнами, и образует базу для формирования стратегии урегулирования конфликта.

При этом следует понимать, что переход к взаимовыгодному сотрудничеству не означает в буквальном смысле установление бесконфликтной ситуации на неопределенно долгое время. Напротив, исходя из предложенного подхода, противоречия в торговой сфере между странами, вовлеченными в конфликт (как, например, США и КНР), будут регулярно воспроизводиться в будущем с большей или меньшей остротой. Однако обоснованная концепция прокси-соперничества позволяет сформировать долгосрочный механизм разрешения торговых споров, образующий принципиальную альтернативу им и иным деструктивным формам внешнеэкономической политики стран современного мира. ■

■ **Summary.** The concept of «economic potential» is widely used in national economic security research. But usually, it may turn inadequate in case of analysis trade war and politically motivated economic sanctions. We argue that it can be replaced with game theory concept of bargaining power. In the result of the change in paradigm, all the involved parties can get the common strategy of resolving the conflict. As an example, the PRC – USA trade war is taken.

■ **Keywords:** economic potential, trade war, bargaining power, economic mechanism, proxy-rivalry.

■ <https://doi.org/10.29235/1818-9857-2024-05-35-39>

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Короткевич А.И. Совершенствование инструментария прогнозирования, планирования и анализа инновационного развития национальной экономической системы Беларуси / А.И. Короткевич [и др.]. – Минск, 2019.
2. Куриленок К. Мировой опыт управления специфическими внешнеэкономическими рисками, возникающими в результате торговых войн / Куриленок К., Куриленок Е. // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сборник научных статей – Минск. Т. 2. 2022. – С. 99–108.
3. Amity M. The Effect of the US-China Trade War on U.S. Investment Big War // [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w27114/w27114.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w27114/w27114.pdf).
4. Bekkers E. An Economic Analysis of the US-China Conflict // [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd202004\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202004_e.pdf).
5. Fajgelbaum P. The Economic Impact on the US-China Trade War // [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w29315/w29315.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w29315/w29315.pdf).
6. The Economic Impact on the US-China Trade War // [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w29315/w29315.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w29315/w29315.pdf).
7. Gentile E. Assessing the Impact of the United States – People's Republic of China Trade Dispute Using a Multiregional Computable General Equilibrium Model // <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/640651/ewp-620-impact-us-prc-trade-dispute.pdf>.
8. Zhang Y. The US-China Trade War: A Political and Economic Analysis // <https://www.researchgate.net/publication/33238348>.

Статья поступила в редакцию 25.03.2024 г.