

Щепакина А.А.

магистр

факультет «Международных экономических отношений»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные тенденции, сопровождающие международную торговлю в условиях санкционной войны отдельных стран.

Ключевые слова: экономика, санкционная политика, всеобъемлющие санкции, умные санкции.

Annotation: This article examines the main trends that accompany international trade in the conditions of the sanctions war.

Key words: economy, sanction policy, comprehensive sanctions, smart sanctions.

Несмотря на широкое распространение санкций и споры, связанные с их эффективностью, существует не так много эмпирических данных о реальном влиянии, которое оказывают санкции. Санкции в основном направлены на то, чтобы как-то наказать, ущемить целевые страны, ограничив им возможности международной торговли. Однако эффект санкций зависит не только от прямого двустороннего воздействия на торговлю, но и от того, насколько торговля целевой страны связана с другими странами, не участвующими в наложении санкций.

Нужно тогда задаться вопросом, почему же не налагают санкции, которые провоцировали бы больший ущерб? На самом деле, страны-субъекты могут специально вести санкционную политику относительно безвредную по разным причинам. Часто ущерб, причиняемый целевым

государствам, может привести и к ущербу для страны-субъекта, поскольку упускаются торговые и инвестиционные возможности. Кроме того, санкции могут быть наложены так, чтобы привести к небольшому ущербу для целевой страны или совсем без ущерба, потому что они налагаются в ответ на внутреннее политическое давление, а не для того, чтобы смотивировать изменение политики. Поэтому санкции не обязательно должны быть эффективными, они скорее служат проявлением интереса со стороны страны-субъекта. Как заметил премьер-министр Великобритании Ллойд Джордж после выступления Лиги Наций против Италии в 1935 году, «[Санкции] были наложены слишком поздно, чтобы спасти Абиссинию, но в самый раз, чтобы спасти [британское] правительство». Мотив введения санкций может заключаться ещё и в том, чтобы избежать ущерба для репутации санкционирующей страны из-за её бездействия.

Но даже когда санкции разработаны таким образом, чтобы привести к значительному ущербу, ряд факторов может нивелировать эти последствия. На самом деле, санкции редко бывают совершенно неожиданными. Фактически, они часто публично обсуждаются задолго до их реализации, что дает целевой стране достаточное время для подготовки к их введению. Даже когда решение о наложении санкций принимается довольно быстро, всегда есть определенный период времени, в течение которого международные игроки обсуждают «плюсы и минусы» данного вмешательства, и в ходе которого целевая страна может успеть принять превентивные меры для минимизации ущерба от санкций. Например, в октябре 1961 года Родезия была предупреждена о том, что одностороннее провозглашение независимости приведёт к вмешательству со стороны британского правительства, в результате этого правительству Яна Смирта было предоставлено достаточно времени для планирования, укрепления защиты Родезии и представления декларации в её лучшем виде. Как правило, целевая страна имеет в своём распоряжении широкий арсенал мер для уменьшения

влияния санкций: накопленные запасы, разработки альтернативных источников поставок, диверсификация внутреннего производства, контроль над редкими и стратегически важными ресурсами, приобретение новых транспортных средств, и т. д. Могут быть сформированы новые торговые партнерства, найдены новые рынки для экспорта и источники для импорта. Конечно, экономика любой страны функционирует лучше всего, когда она не ограничена санкциями и необходимостью обходить их, но негативные последствия этих санкций все равно могут быть значительно смягчены. Чем больше доля экономики, налагающей санкций, и чем больше число стран, участвующих в них, тем меньше возможностей смягчить этот удар будет доступно для страны, на которую наложены санкции. Тем не менее санкции чаще всего налагаются одной или несколькими странами, оставляя достаточно альтернатив для целевой страны.

Чтобы санкции были эффективными, санкционирующие страны должны быть способны предотвратить перенаправление экономических операций стран-объектов на других поставщиков и рынки. То есть гибкость капитала, сырьевых товаров и эффективность мировых рынков значительно препятствуют негативному воздействию санкций на экономики целевых стран. У. Кемпфер и А. Ловенберг приводят аналогичный аргумент: «Пока спрос и предложение товаров, продаваемых на международном рынке, достаточно эластичны, целевая страна будет подвержена лишь небольшим экономическим трудностям».

В дополнение к ограничениям, связанным с экономическими возможностями санкционирующих и санкционированных стран, поведение предприятий является еще одним решающим фактором успеха или неудачи санкций. Компании являются субъектами, основной целью которых, даже под давлением экономических санкций, является получение прибыли. Они больше заботятся о собственной корпоративной прибыли, чем о поддержке внешнеполитических целей санкционирующих стран. Пока рынок целевой

страны является достаточно прибыльным для торговли и инвестиций в долгосрочной перспективе, даже фирмы из страны-субъекта имеют стимулы не соблюдать санкции. Можно описать три объяснения того, почему санкции не вызывают значительных экономических издержек.

Во-первых, фирмам сложно быстро вывести свои активы из принимающей страны после того, как они уже вложили большие объемы прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Это представляет собой дорогостоящее перераспределение или ликвидацию инвестиций, если компании уже вложили большие объемы производственных мощностей в санкционированные страны. Таким образом, если фирмы не считают следование экономическим санкциям обязательным, вполне вероятно, что они будут действовать в соответствии с их долгосрочными ожиданиями рыночного потенциала в целевой стране.

Во-вторых, когда предприятия из санкционирующей страны выходят с рынка санкционированной страны, то открываются возможности для других фирм. Санкции направлены на то, чтобы вызвать экономические потрясения, поскольку поставок товаров и услуг становится недостаточно. То, что кажется экономической проблемой, на самом деле создает благоприятную деловую среду для тех иностранных фирм, которые ранее не имели тесных экономических связей с санкционированной страной.

В-третьих, общий объем импорта и экспорта иностранных фирм также вряд ли будет затронут санкциями. Несмотря на то, что страна-субъект способна вывести свои компании с рынка целевого государства, альтернативные поставщики в условиях глобализации современного бизнеса легко восполнят утраченные объёмы торговли.

В отличие от фирм, страны-субъекты стремятся принудить целевое государство и следовать своим политическим интересам, также как и экономическим. Фактически, санкционирующие страны в некоторой степени разделяют экономические интересы со своими фирмами. Государства давно

являются сторонниками и защитниками бизнесов за рубежом в целях повышения своих национальных интересов или геополитического влияния в критических регионах, часто наделённых ценными природными ресурсами, дешевой рабочей силой и крупным рынком. Кроме того, правительства напрямую полагаются на свои фирмы касательно экономического роста, занятости и даже национального престижа.

Если санкции будут строго соблюдаться, тогда торговля и инвестиционная деятельность фирм из санкционирующей страны частично или полностью будут приостановлены. Во-первых, если страна-субъект налагает санкции, выделяя большие объемы ресурсов для обнаружения и преследования уклонения от исполнения санкций, то это может привести к тому, что её фирмы потеряют свои доли на рынке целевой страны, создавая возможности для иностранных фирм для того, чтобы заменить их. Это приведет к потере доходов и доли рынка, а также к ослаблению политического влияния санкционирующей страны по отношению к целевой. Как только экономические отношения между странами-субъектами и объектами сведены к минимуму, прекращение таких отношений полностью окажет слабое влияние на целевое государство и, в конечном счете, ослабит способность субъекта принудить объект к изменению своего поведения.

Во-вторых, санкционирующей стране предстоит выделить достаточные ресурсы для обеспечения соблюдения санкций. Например, создание специальных правительственных учреждений с мандатом на мониторинг и обнаружение незаконного поведения фирм, привлечение и обучение персонала для проверки случаев уклонения от санкций и их привлечения к суду требует времени и средств.

Следовательно, страны-субъекты сталкиваются с проблемой: чем больше они налагают санкций и ограничивают сделки фирм, тем больше они наносят ущерб бизнесу и экономике только для достижения своих политических целей. Более того, трудно понять, насколько серьёзными

должны быть санкции, чтобы они были эффективными. При каких же условиях страна налагает санкции, чтобы увеличить их шанс на успех?

Строгость наложения санкций, должна учитывать, в какой степени фирмы потеряют в конкурентности на рынке, если из-за санкций уменьшатся или прекратятся экономические операции с целевым государством. Если доля рынка мала, что указывает на то, что объёмы обмена с целевой страной минимальны, стране-субъекту не нужно будет строго обеспечивать соблюдение санкций, так как ее фирмы итак будут соблюдать санкции. Если доля рынка высока, то операции с целевым государством будут слишком ценны для фирм, и в этом случае они будут стараться избегать этих санкций. В этом случае рациональный отправитель будет лишь слабо применять санкции. Поскольку сильное принуждение к соблюдению санкций увеличивает шансы на их успех, то санкции будут с большей вероятностью успешны, когда доля рынка санкционирующей страны будет умеренной и с меньшей вероятностью, когда ее доля на рынке будет низкой или высокой.

В условиях когда целевая экономика может легко найти заменяющий канал для импорта или экспорта товаров и услуг или может легко привлечь иностранных инвесторов, её санкционные издержки будут уменьшаться. Однако, когда двусторонние отношения трудно заменить, затраты на санкции для целевого государства будут высокими.

Даже после введения санкций правительство целевой страны все еще может защитить экономику. Поскольку практически все граждане в стране могут выиграть от такого оборонительного поведения, правительство, скорее всего, получит поддержку от всех слоев общества. Фактически, слабость экономических санкций заключается в том, что они могут создавать противоядие сами себе: «эффект сплочения» («rally-round-the-flag» movement), который побуждает к принятию защитных мер и стимулирует единство в санкционируемой стране. Например, впечатляющая готовность родезийцев увеличить свои сбережения позволила правительству привлечь

кредиты для финансирования. По сути, существует два пути, которые может выбрать целевое государство. Первый – это увеличение самодостаточности и снижение зависимости от внешнего мира. Хотя вряд ли это целесообразный шаг на длительный период времени, он поможет только поначалу для смягчения удара. Второй – это развитие или создание новых отношений с государствами, которые не участвуют в санкциях.

Более того, санкции и ущерб от них в определенных ситуациях могут явиться стимулом для отраслей страны-объекта, как, например, в случае с Южной Африкой, Австралией и Родезией во время Второй мировой войны. Защищённое от иностранной конкуренции эмбарго, и на фоне патриотического чувства и лозунга «Покупай наше!», отечественное производство может даже начать процветать, а инвестиции становиться более прибыльными. Разумеется, это не является основанием для поощрения такого экономического вмешательства, поскольку экономика не может в полной мере развиваться в таких условиях, но, однако, может, по крайней мере, уменьшить последствия санкций на ограниченный период времени.

Существует также множество способов «незаконного» обхождения санкций, таких как крупномасштабная контрабанда. В Ираке контрабанда, особенно на турецкой границе, помешала широкомасштабным санкциям разрушить режим, «разрешив» как экспорт бензина, так и импорт стратегических товаров. Целевое правительство вряд ли будет бороться с контрабандой, если оно позволяет стране пережить последствия санкций.

Экономические санкции могут даже усилить экономику целевой страны. Эта гипотеза основывается на теории, согласно которой бедные страны должны целенаправленно отойти от экспорта первичных товаров как двигателя своей экономики, чтобы иметь возможность для роста. Тогда торговое эмбарго, запрещающее такой стране экспортировать сельскохозяйственную продукцию, может мотивировать ее сосредоточиться на производстве и экспорте вторичной и третичной продукции, что приведет

к большей продуктивности, способствующей более высокому росту экономики и повышению уровня жизни.

Еще один способ, с помощью которого санкции могут иметь положительные долгосрочные последствия для целевой экономики, - это экономность в отношении государственных финансов, на которую они вынуждают. Страны, которые отрезаны от международных займов и программ помощи, просто не могут наращивать столь большой государственный дефицит, как страны, которые имеют регулярный доступ к финансированию. Например, во время холодной войны «сталинский» режим Чехословакии не мог получить международные займы и, следовательно, вынужден был уменьшить государственные расходы. А с другой стороны, более реформистское венгерское правительство получало многочисленные займы за свою прозападную позицию. В результате у Венгрии образовался огромный дефицит, и она вышла из холодной войны в гораздо худшем состоянии, чем Чехословакия. Разумеется, санкции будут иметь положительный эффект на экономику целевой страны только в том случае, если они являются частичными и достаточно эффективными, чтобы заставить целевое правительство принимать эффективные меры, но не настолько эффективны, чтобы сделать экономическое развитие страны невозможным.

Некоторые страны могут воспользоваться поддержкой и защитой могущественных наций. Например, Советский Союз поддерживал Кубу, когда на неё наложили санкции США. В такой ситуации наложение санкций может даже оказаться выгодным для целевого государства, поскольку страны, конкурирующие со страной-субъектом, оказывают политическую и финансовую помощь санкционированной стране. Например, экономика Югославии была в значительной мере поддержана Западом, когда СССР санкционировал её за отказ маршала Тито придерживаться официальной сталинской политики.

Лишь немногие случаи введения санкций приводили к тому, что целевые страны несли значительные издержки, и еще меньше случаев, когда они побуждали их изменить свою политику. Исследования экономических санкций в течение двадцатого столетия позволяют утверждать, что санкции более всего успешны, когда затраты на их введение для страны-субъекта незначительны по сравнению с затратами, которые несёт целевая страна. Тем не менее санкции оказались не слишком эффективными в качестве инструмента для обеспечения целей внешней политики. Многие ученые рассматривают эмбарго США в отношении Советского Союза на экспорт зерна как классический случай, когда введение экономических санкций пошло не по намеченному плану. Эмбарго подняло цену на зерно для жителей СССР, но Советский союз прибег к другим источникам, и рост цен не изменил планов СССР в отношении Афганистана. Убыток от этих санкций для Соединенных Штатов оценивается в 2,3 млрд. долл., но общие расходы, возможно, намного выше. Американские фермеры потеряли свою доминирующую долю на рынке импорта зерна в СССР, и частично из-за опасений России стать зависимыми от производителей, подчиненных политическим прихотям правительства США, они так и не вернули эту позицию.

Ещё одним фактором, который важен для оценки эффективности санкций, является так называемый «парадокс санкций», то есть санкции чаще налагаются на противников, чем на союзников, но зачастую более эффективны, когда направлены против союзников, а не противников. Объяснение этого парадокса заключается в том, что противники с меньшей вероятностью начнут отступать, потому что в будущем они будут более подвержены угрозе. Санкции, направленные на страны, которые экономически слабо связаны со страной-субъектом, менее эффективны и, следовательно, менее успешны, чем те, которые направлены на союзные

страны, которые уже имеют тесные экономические отношения со страной, которая налагает санкции.

Таким образом, можно сделать вывод, что в условиях санкций в международной торговле могут произойти следующие изменения: из-за приостановки или полного прекращения экономических отношений между странами, вовлечёнными в санкции, могут начать налаживаться отношения между санкционируемой страной и странами, не вовлечёнными в процесс санкций, с которыми ранее связи были слабыми или вообще отсутствовали. Это в свою очередь стимулирует к созданию новых торговых партнёрств на международном рынке, а страны-объекты могут даже извлечь выгоду из наложенных на них санкций, усилив свою экономику.

Использованные источники:

1. Электронный журнал «Мировые финансы»/”World Finance” [Электронный ресурс] — Режим доступа:
<https://www.worldfinance.com/special-reports>, (дата обращения 16.04.2018)
2. Сайт РБК, [Электронный ресурс] — Режим доступа:
<https://www.rbc.ru/finances/05/12/2017/5a256c079a794730e4c697a6>, (дата обращения 20.04.2018)