

УДК 338.2

Трысячны́й Владимир Иванович

доктор экономических наук, доцент,

Санкт-Петербургский университет МВД Российской Федерации,

e-mail: trsyachny.vi@yandex.ru

Trsyachny Vladimir Ivanovich

Doctor of Economics, Associate Professor,

St. Petersburg University of the Ministry of Internal Affairs of the Russian

Federation, e-mail: trsyachny.vi@yandex.ru

Аннотация: Экономические санкции приводят к перераспределению общественного благосостояния, а также меняют процесс принятия политических решений, поскольку определенные группы в каждой стране лоббируют свои интересы, получая выгоды от санкционного давления. Эмпирические модели анализа санкций основаны на теории общественного выбора, что позволяет осуществить комплексную оценку их эффективности. Результаты проведенного анализа показали, что особенностью исследований санкционных войн является использование фундаментальной экономики и политологии, а также теоретико-игровых моделей в качестве основы для оценки комплексного эффекта санкций. Для максимизации последнего страны-инициаторы должны ставить четкие цели, поскольку в противном случае временные горизонты санкционных войн максимально затягиваются и спрогнозировать, когда будут достигнуты целевые ориентиры будет невозможно.

Ключевые слова: санкции, экономическая политика, эмпирические исследования, политические цели, эмбарго

Annotation. Economic sanctions lead to a redistribution of public welfare, as well as change the political decision-making process, since certain groups in each country lobby their interests, benefiting from sanctions pressure. Empirical models of sanctions analysis are based on the theory of public choice, which allows for a comprehensive assessment of their effectiveness. The results of the analysis showed that a feature of the studies of sanctions wars is the use of fundamental economics and political science, as well as game-theoretic models as a basis for analyzing the complex effect of sanctions. To maximize the effect, the initiator countries should set clear targets, because otherwise the time horizons of the sanctions wars are maximally prolonged and it will be impossible to predict when the targets will be reached.

Keywords: sanctions, economic policy, empirical research, political goals, embargo

**Эволюция эмпирических подходов в оценке эффективности
международных санкций**

**The evolution of empirical approaches in assessing the effectiveness of
international sanctions**

Сокращение благосостояния страны за счет политики, провоцирующей повышение цен и процентных ставок, снижение уровня доходов и производительности – все это часть экономики санкций. Однако измерить эффект последних сложно. Страны-инициаторы оказывают давление, потому что они считают, что выгоды от целевых политических изменений превышают затраты, которые санкции гарантируют всем сторонам. Инициаторы должны отслеживать эффективность, надежность и прогнозируемый ущерб, чтобы решить, когда такая экономическая политика ограничений измениться или прекратиться. Указанное делает необходимым тщательное и глубокое изучение последствий санкций, прежде чем предпринимать какие-либо дополнительные действия.

Модели общественного выбора предполагают наличие политических рынков в каждой стране, закрепляющих девиантную (по мнению страны инициатора) политику страны-реципиента и санкции инициатора, при этом в каждом из государств присутствуют группы интересов, влияющие на принимаемые решения. Экономическое принуждение приводит к перераспределению богатства, меняющего процесс принятия политических решений, поскольку определенные группы в отдельной стране лоббируют свои интересы, получая выгоды от санкционного давления. Модели общественного выбора естественным образом приводят к комплексному анализу санкций, при котором они ориентированы на лиц, принимающих политические решения в стране-реципиенте. Такие санкции уменьшают потенциальные гуманитарные кризисы из-за всеобщего эмбарго, увеличивая стоимость заинтересованных групп, которые, если это возможно, напрямую платят за продолжение политики.

Качественным и эмпирическим выявлением характеристик и признаков эффективности санкций принято считать случай Родезии 1966 года [6]. Политика ООН в области управления государством реагировала на нарушения прав человека, международную обеспокоенность по поводу ухудшающейся и нерепрезентативной политической структуры, а также на возможный региональный конфликт. Были поставлены под сомнение вопросы необходимости введения многосторонних ограничительных мер и их эффективности, ввиду наличия потенциальной неустойчивости санкционных коалиций, а также способности политической системы страны-реципиента санкций быть измененной.

В дальнейшем санкции рассматривали преимущественно как политэкономические инструменты для достижения успеха, а полученные альтернативные определения экономической стратегии управления государством подтвердили предостережения относительно того, как генерируются и применяются санкции в области внешней торговли [10]. Также были исследованы экономические войны и возможности использования национальной экономической мощи посредством международной политики. Основной вывод, который был сделан, следующий: «Как и любая власть, материальная экономическая власть может использоваться для принуждения, то есть для влияния на поведение более

слабого участника или для непосредственного достижения желаемого эффекта, будь то вредного в отношениях противника или поддержки между дружественными или союзными странами» [2].

Из этого следует, что, коллективные торговые санкции в теории должны стать более эффективными, чем экономические репрессии со стороны одного или нескольких государств, поскольку они будут основаны на международной совокупной степени монопольного или монополистского контроля над мировым рынком. Было доказано, что торговые санкции являются новым типом блокады, и если их правильно использовать, то они будут эффективны. Однако рассмотрение конкретного примера введения санкций в отношении Родезии 1966 года показало, что основная цель санкций заключалась в том, чтобы Родезия позволила голосовать большинству населения, в то время как второстепенные цели включали избежание применения силы, экономическую и политическую изоляцию страны, поощрение противников режима и введение издержек, если система голосования не будет изменена.

Рассмотренный случай объясняет последствия санкций со многих точек зрения. Ситуация с правами человека в Родезии стала типичным примером причин применения санкций, а не военного вмешательства. Было отмечено, что санкции затронули среднего гражданина, поскольку условия чернокожих родезийцев, особенно с точки зрения безработицы по сравнению с их белым руководством, после введения санкций ухудшилось непропорционально. Данные выводы поставили два общих вопроса для дальнейшего анализа:

- вызывают ли санкции изменения или поддерживают уже идущую политическую эволюцию?
- каким образом население страдает от санкций?

В настоящее время выделяют ключевой момент, который преобладает в литературе. Успех санкций должен быть связан с их заявленной или неявной целью. Континуум эффективности санкций иллюстрирует возможные результаты, которых можно достичь с их помощью. Экономический ущерб сам по себе служит своего рода «успехом», поскольку снижение целевого благосостояния выступает неявной целью введения санкций. То, как этот ущерб усугубляет или создает проблемы, определяет, является ли это гуманитарным успехом; если заявленная политическая цель достигнута, то будет иметь место политический успех.

Санкции, как инструменты международной дипломатии, должны быть осмотрительными и осознанными и использоваться только в том случае, если существует международный консенсус относительно их размера и охвата. Третьи стороны также должны подготовиться к последствиям санкций. Инициаторам и реципиентам следует ожидать, что внешние стороныотреагируют, стремясь получить дополнительную выгоду.

Знаковым является исследование Г. Хафбауэра, Ц. Шотт и Дж. Эллиотта, которые собрали и проанализировали более 110 случаев экономических санкций со времен Первой мировой войны, оценив

каждый из них путем проведения рейтинговой оценки [7]. Каждый случай был разбит на аналогичные части для сравнения. Их тезис заключается в том, что каждый случай, хотя и различен, может быть оценен с точки зрения успеха в достижении цели. Предоставив подробную хронологию отдельного эпизода, каждому конкретному случаю были присвоены «баллы» как за политический, так и за экономический успех, каждый из которых варьируется от одного до четырех (один – наименее эффективный, четыре – самый высокий).

Целое число, присвоенное политическому успеху, основано на уровне целевой капитуляции реципиента перед требованиями инициатора. Экономический успех оценивался через потери и выгоды благосостояния, измеряемые волатильностью ВВП, вызванной введением санкций. Если в экономике страны-реципиента произошло серьезное падение ВВП или если страна-инициатор использовала очень небольшую часть своего ВВП по сравнению с потерями экономики реципиента в процентном отношении, «оценка вклада» принималась равной трем или четырем (успех). Оценка экономического вклада умножалась на оценку политического успеха для расчета общей оценки эффективности. Если общая оценка составляла девять или выше, то это признавалось относительным успехом. Если случай введения санкций набирал восемь или меньше баллов, то он оценивался как относительный провал.

Ученые определили два потенциальных источника эмпирических проблем рассмотренного исследования.

Во-первых, в данных об экономическом успехе может существовать смещение эндогенности. Оценка экономического вклада и оценка политического успеха считаются взаимоисключающими, но логика подсказывает, что они зависят друг от друга. Проблема эндогенности становится эмпирической проблемой, поскольку экономическая политика и ее цели редко являются экзогенными друг для друга.

Во-вторых, существует проблема предвзятости отбора, поскольку многие случаи санкций были исключены в данном исследовании как простые угрозы, не влекущие за собой явных санкций.

Уровень успеха, указанный в последующих исследованиях, говорит о том, что с 1945 года этот уровень санкций составляет примерно 33 %. При этом, если бы угрозы были также включены в выборку, то уровень успеха был бы выше 50 %, в зависимости от происхождения угрозы. Тем не менее, анализ [7] позволил обосновать методику сравнения и противопоставления экономической среды до и после введения санкций. Категории данных (затраты инициатора, потери в торговле для реципиента и т. д.) предоставили информацию и логику для проведения объективной оценки экономического вклада санкций.

По мере падения ВВП страны-реципиента экономическое давление на население возрастает, что ставит в состояние опасности текущую политику, поскольку действующее правительство находится под угрозой, но проблема эндогенности остается нерешенной.

Р. Пэйп заявляет о цели санкций, а затем ищет доказательства того, насколько санкции позволили ее достичь [9]. Например, санкции 1970 года против Чили были направлены на борьбу с нарушениями прав человека и правительством Альенде. Такие санкции рассматриваются как успех, поскольку Альенде был убит в 1973 году. В исследовании дается данному случаю оценка политического успеха «четыре», поскольку заявленная цель была достигнута. Это резко контрастирует с кубинскими (случай 62–3), северокорейскими (случай 50–1), ливийскими (случай 78–4) и иракскими (случай 90–1) санкциями, когда смена политического режима в каждой из стран была заявлена как главная цель, и ни один из этих примеров не увенчался успехом.

Чем более зависима экономика страны-реципиента от торговли со странами-инициаторами, тем более мощными по умолчанию должны быть санкции. Это кажется очевидным: если цели в достаточной степени зависят от инициаторов ключевых товаров и финансирования, противодействие им должно быть более дорогостоящим. Эффект санкций опосредован от торговых путей, внешнеэкономических партнеров и доступности международных кредитов.

Торговая зависимость является функцией способности страны-реципиента перераспределять ресурсы не только из источников за пределами своих границ, но и от своего внутреннего производства. Финансовая зависимость может быть более значимой в странах, где финансовые рынки не интегрированы или не доступны на внутреннем или международном уровне. Учитывая потенциальные выгоды от отмены санкций, торговая зависимость от одной страны кажется маловероятной по мере роста глобализации. Чем более универсальными могут стать санкции, тем более вероятным будет их экономический эффект.

Финансовая зависимость является фактором, параллельным торговому контролю отправителя. Интеграция рынков капитала требует наличия коммуникационной инфраструктуры, центральной клиринговой палаты для транзакций и международного признания внутренней фондовой биржи страны-реципиента. Например, Китай, начиная с 2000-х годов, стал добиваться интеграции операций на внутреннем рынке капитала. Первичное публичное размещение акций China National Petroleum Company является примером привлечения финансового капитала в США без использования китайского источника акционерного капитала [1].

Многие страны зависят от американских фондовых рынков в вопросах финансовой стабильности, скорости транзакций и снижения затрат. Такая характеристика облегчает способность США применять финансовые санкции. Страны, которые зависят от иностранных финансовых рынков для привлечения и производства благ, открывают себя для использования финансового государственного управления. Следовательно, относительный экономический размер страны-инициатора также повышает уязвимость страны-реципиента.

Политическая и экономическая гегемония способна стать

определяющим фактором эффективности санкций [3]. Коэффициенты ВВП могут служить мерой относительного размера экономик противоборствующих стран. Валовой внутренний продукт (ВВП), в качестве альтернативы, фокусируется на внутренней способности каждой страны генерировать доход. Процентные изменения ВВП или ВВП показывают, насколько хорошо соответствующие экономики справляются с торговыми или финансовыми потрясениями. Переменные, такие как общий объем торговли между странами, экспорт плюс импорт отдельно или в процентах от ВВП (открытость), могут предоставить более точную информацию как о торговой зависимости, так и о размере экономик.

Предполагается, что чем крупнее экономика страны-реципиента и чем больше у нее устойчивых внешнеэкономических связей, тем выше вероятность того, что у нее появятся дополнительные и альтернативные рынки сбыта товаров и услуг. Если страна-реципиент обладает монопольной властью по экспорту отдельного товара, например, нефти, ее подверженность риску изоляции в случае введения санкций также будет небольшой и практически не зависимый от относительного размера ее экономики. Например, такая страна, как Венесуэла, активно использовала свои нефтяные ресурсы в качестве буфера против санкций США, несмотря на то, что доля ВВП Венесуэлы составляла примерно 1,29 % от ВВП США [4].

Каждая страна-инициатор борется с неспособностью полностью ограничить потоки товаров и капитала страны-реципиента. Для этого они обычно заключают договоры с целевыми торговыми партнерами, чтобы минимизировать возможности обхода санкций. Торговая и финансовая зависимость в таком случае будет зависеть от экономической вовлеченности страны-реципиента в мировую торговлю, обеспечивая доступность на международных рынках и стимулируя торговую интеграцию.

Изменение количества таких торговых партнеров выступает классическим и очевидным критерием эффективности экономических санкций. Эластичность целевого спроса на товары инициатора является отражением того, как взаимозаменяема его продукция, а эластичность предложения товаров отражает, на сколько рынков все еще существует доступ у страны-реципиента. Возможно, многосторонние и универсальные санкции автоматически повышают их эффективность, но эмпирические доказательства на сегодняшний день не являются окончательными, и дискуссии будут продолжаться по мере применения все большего количества санкций.

Эволюция эмпирических исследований, основанная на добавлении политических фиктивных переменных, данных о торговых потоках и размерах экономик стран-инициаторов, позволила оценить корреляцию между эффективностью санкций и базовыми данными, которые были рассмотрены выше. Полученные результаты способствовали получению ряд неочевидных выводов. Например, было доказано, что наличие предварительных тесных внешнеэкономических связей между инициатором и реципиентом не оказывает влияния на эффективность санкций. Указанное

противоречило общепринятому мнению, согласно которому, когда у третьих стран есть крупные экономические партнеры, они не хотят ставить под угрозу такие отношения и по умолчанию отказываются присоединиться к санкциям. Кроме того, наличие возможностей у страны-реципиента выхода на новые внешние рынки не всегда негативно влияет на эффективность санкций. Этот результат предоставляет доказательства того, что полного ограничения всех внешнеторговых отношений страны-реципиента не требуется, а размер внешнеторгового потока до введения санкций не влияет на их результативность.

В результате большинство исследователей достигли консенсуса всего по двум рекомендациям, имеющим практическую значимость:

- чем выше цена санкций для сторон конфликта, тем они эффективнее;
- чем более изолирована страна-реципиент, тем эффективнее санкции.

Данные выводы неоднозначны, поскольку первый противоречит логике, а второй приводит к эмпирической проблеме, которую нелегко решить. Очевидно, что если затраты будут расти все выше и выше, инициаторы с большей вероятностью откажутся от этих санкций. Кроме того, измерение экономического потенциала до введения санкций имеет множество возможностей, и дискуссии могут возникнуть по любому поводу, например, по инфляции, безработице, политической нестабильности и т. д. Указанное подтверждает санкционная война против Северной Кореи. Введенные против страны санкции не достигли заявленных политических целей.

В результате исследователи начали отходить от измерения успеха в абсолютном выражении и стали использовать относительные показатели.

Простая модель последствий санкций, описанная ранее, предполагает, что добиться снижения экономического благосостояния страны-реципиента не сложно. Тематические исследования подтверждают, что последнее, выступающее в качестве источника политических перемен, является тем местом, где эффективность санкций в целом снижается. Анализ моделей общественного выбора подтверждает, что политика оказывает давление посредством навязывания издержек целевым группам интересов. Если существует определенная политическая система, в которой единственной организованной группой интересов является правящий режим, то точечные санкции могут вызвать только незначительные изменения.

Во многих случаях заинтересованные третьи стороны могут выбрать разные стратегии поведения, в отдельных случаях существует международный консенсус в части поддержки санкций. В 1990-е годы, когда США начали расширять свою политику эмбарго, международное сотрудничество было непоследовательным [8]. Это связано с тем, что по мере того, как цели санкций становятся более экономически изолированными, политический потенциал страны-инициатора усиливается. Альтернативные рынки ослабляют экономическое давление и приводят к побочным эффектам на страны и их население, которые в противном случае не были бы вовлечены в санкционный процесс. Таким образом, санкции создают как положительные,

так и отрицательные внешние эффекты.

Измерение этих побочных эффектов может быть очень трудным, особенно в тех случаях, когда данных недостаточно или они недостоверны, так как экономические связи внешнего рынка с участниками санкционных войн существуют, но их сложно оценить.

Еще одним фактом, касающимся эффективности санкций, является роль экономической мощи страны-инициатора, и предполагаемая неспособность использовать эту силу для принуждения [5]. Суть многосторонних совместных усилий состоит в том, чтобы действовать как политический картель, чтобы морально склонить страны к изменению их девиантной политики посредством позитивных или негативных стимулов. Властные отношения в данном случае используются в такой политике, как экономическое принуждение.

Существуют убедительные аргументы в пользу связи между гегемонией и многосторонними санкциями, которые подтверждаются эмпирически. Если санкции действуют в рамках картеля, то в таком случае возможны исключения, как в любых экономических сговорах. Снижение стимулов к получению прибыли, позволяющих либо обманывать, либо существовать за пределами оговоренных границ картеля, что является основной причиной неустойчивости таких сговоров между странами-инициаторами.

Дискуссии в части оценки эффективности санкций не существовали, если бы последствия от их внедрения можно было легко измерить и отследить с течением времени. Политики должны представить, что ресурсы тратятся впустую при использовании санкций, когда политическая экономика страны-реципиента изолирует лиц, принимающих решения, от последствий санкций на длительный период. Эмпирически задача состоит в том, чтобы получить доступ к данным временных рядов, отслеживать экономическое принуждение с течением времени и проверять изменения с помощью эконометрических методов. Стимулы обычно определяют силу такого политического картеля в долгосрочной перспективе. В любом случае политики должны рассматривать санкции как агрессивную дипломатию, использующую экономику в качестве оружия.

Санкции по своей экономической сути являются нетарифными барьерами для внешней торговли, так как они ограничивают экономические связи между страной-инициатором и страной-реципиентом в попытке изменить политические решения последней. Санкции, независимо от их масштабов, можно классифицировать как торговые или финансовые и преследуют три экономические цели, которые направлены на сокращение благосостояния страны-реципиента:

- увеличение издержек страны-реципиента на импортируемые товары и внешнее финансирование;
- уменьшение доходов страны-реципиента от экспорта или продажи активов;
- сокращение односторонних трансфертов и доступности

финансирования.

Санкции представляют собой макроэкономические явления, позволяющие обсуждать управление экономической политикой государства так, как если бы это была денежно-кредитная или фискальная политика. Кроме того, «умные» санкции не всегда могут быть эффективными или оставаться селективными на практике, особенно если они предполагают использование макроэкономических механизмов давления.

Политические рекомендации в отношении повышения эффективности санкций включают формирование санкционных альянсов для надежного введения принудительных мер на региональном, а не на глобальном уровне. Региональные связи, как показывает практика, имеют большее значение для целей оказания санкционного давления. С учетом этого исследователи должны построить и согласовать макроэкономические модели для измерения эффективности экономического государственного управления по оптимальному критерию максимизации результативности санкций.

Итоги проведенного анализа показали, что особенностью исследований санкционных войн является использование фундаментальной экономики и политологии, а также теоретико-игровых моделей в качестве основы для анализа комплексного эффекта санкций. При этом страны-инициаторы должны ставить четкие целевые ориентиры, поскольку в противном случае временные горизонты санкционных войн максимально затягиваются и спрогнозировать, когда достигнутся целевые ориентиры, будет невозможно.

Список литературы:

1. Братерский М. В. Торгово-экономические санкции: эффективность, цена, проблемы использования // Безопасность Евразии. – 2009. – Т. 2. – №. 36. – С. 335-347.
2. Гринберг Р. С., Белозёров С. А., Соколовская Е. Оценка эффективности экономических санкций: возможности систематического анализа // Экономика региона. – 2021. – Т. 17. – №. 2. – С. 354-374.
3. Куксевич В. С. Экономические санкции и специфика их позиционирования в современных международных отношениях // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2022. – №. 1. – С. 283-287.
4. Смирнов Е. Н. Эволюция международной практики применения антироссийских экономических санкций // Российский внешнеэкономический вестник. – 2022. – №. 4. – С. 7-35.
5. Эхсан Р., Махшид Х. Влияние экономических санкций Запада на систему экономической политики Ирана // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2021. – Т. 27. – №. 3. – С. 127-133.
6. Hufbauer G. C. et al. Economic sanctions: New directions for the 21st century // Peterson Institute for International Economics. – 2010.
7. Hufbauer G. C., Schott J. J., Elliott K. A. Economic sanctions reconsidered: History and current policy. – Peterson Institute, 1990. – Т. 1.
8. Kaempfer W. H., Lowenberg A. D. The political economy of economic sanctions // Handbook of defense economics. – 2007. – Т. 2. – С. 867-911.

9. Pape R. A. Why economic sanctions do not work //International security. – 1997. – T. 22. – №. 2. – C. 90-136.

10. Peksen D. When do imposed economic sanctions work? A critical review of the sanctions effectiveness literature //Defence and Peace Economics. – 2019. – T. 30. – №. 6. – C. 635-647.