

УДК 339.137.2.025.4

М. Фомичева

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ

Аннотация. В статье приводится ретроспектива экономических санкций и история их применения в XX–XXI в. Рассмотрены подходы к определению понятий санкции и экономические санкции. Проанализированы политические и экономические цели санкций. Выявлены меры давления рейтинговых агентств. Оценены потери от введения санкций для страны-инициатора.

Ключевые слова: санкции, экономические санкции, административные санкции, эмбарго, импорт, экспорт.

Marianna Fomicheva

ECONOMIC SANCTIONS IN THE COMPETITION

Annotation. The article presents a retrospective of the history of economic sanctions and their application in the XX – XXI century. Approaches to the definition of the concepts of sanctions and economic sanctions. Conditionally allocated types of sanctions. Analyzes the political and economic objectives of the sanctions. Identified measures pressure of rating agencies. Estimated losses from the imposition of sanctions for the initiating country.

Keywords: sanctions, economic sanctions, administrative sanctions, embargo, import, export.

Мы живем в эпоху глобализации мировой экономики, когда все мировое пространство преобразовывается в единую зону, в которой свободно перемещаются капитал, товары, услуги и информация. Экономики всех стран срастаются в один слаженный механизм, а эффективность его функционирования зависит от каждого элемента, от каждой страны. В результате такого сплочения появляется много возможностей, а также и угроз. Ни одна страна с рыночной экономикой изолированной от мира существовать не может.

Страны, являясь частью этого механизма, взаимодействуют друг с другом, но в то же время являются конкурентами. В условиях свободной конкуренции страны используют приемы конкурентной борьбы, которые помогают им увеличить рынки сбыта, а тем самым и поддержать отечественную экономику. В классическом понимании выделяют три метода: ценовой, неценовой и нечестный. Исторически конкуренция в рыночной экономике начиналась с применения преимущественно методов ценового соперничества. Сейчас же к классическим методам добавились и более прогрессивные – санкции.

Обращаясь к истории их возникновения, нужно отметить, что впервые в печатных источниках зафиксировано упоминание о торговых ограничениях еще в 432 г. до нашей эры. Торговые ограничения заключались в запрете на поставку товаров из Мегары в Афины и города Афинского морского союза. Эти ограничения нанесли значительный ущерб и как считают историки, являлись одной из причин войны. Данные ограничения были названы «мегарской псефизмой» [4].

Санкции насчитывают уже вековую историю применения по средствам того, что метод прямого влияния всегда привлекал правителей государств. Рассматривая современные трактовки этого термина, обратимся к экономическим словарям, которые дают ряд определений санкций:

– меры принудительного воздействия по отношению к нарушителям правил нормального ведения хозяйственной и финансовой деятельности; –принудительные меры, применяемые при нарушении установленного порядка осуществления хозяйственной деятельности и выражающиеся в неблагоприятных имущественных последствиях для нарушителя [1].

Меры принудительного воздействия были официально изложены, разграничены и применены в Версальском мирном договоре в 1918 г. Седьмая часть этого договора именовалась «санкции» и

включала в себя уголовное наказание для императора Германии Вильгельма II. За уже длительный период существования этих мер, они были опробованы в разных странах и результаты были достигнуты совершенно разные. В таблице 1, автор приводит наиболее успешные санкции запада за последние 50 лет.

Таблица 1

Наиболее успешные санкции запада за последние 50 лет

№	Страны	Исторический период	Событие	Оценка ущерба
1	США-Индия	1965–1966	США прекратили поставлять продовольственную помощь Индии. Правительство реформировало аграрный сектор.	-0,08 % ВВП Индии
2	США-Южная Корея	1975	Были введены экономические ограничения из-за подозрений о покупке завода по переработке ядерного топлива у Франции	нет данных
3	США-Тайвань	1976–1977	США приостановили экспорт ядерного сырья в страну из-за подозрений в разработке ядерного оружия	-0,1 % ВВП Тайваня
4	США-ЮАР	1982–1986	Введены санкции против экономики Лесото, были перекрыты все выходы к морю	-5,1 % ВВП ЮАР
5	США-Малави	1992–1993	США сократили помощь стране для улучшения ситуации с демократией в стране	-6,6 % ВВП Малави
6	США-Гватемала	1993	Введение экономических санкций в связи с роспуском конгресса и заявлением Хорхе Серрано. В результате санкций отстранили президента.	-1,3 % ВВП Гватемалы

Наиболее распространенной формой ответственности государств в контексте системы международного права являются санкции, которые вступают в силу после нарушения неких норм. Исходя из политических целей – санкции представляют собой инструмент, способный решить международные разногласия не прибегая к человеческим жертвам и значительно меньшими денежными затратами нежели война.

В последние десятилетия существенно изменилось отношение правительств и мирового общественного мнения к вопросу о том, в каких случаях применение санкций является оправданным и уместным. В период с начала Первой мировой войны и до окончания Второй мировой войны санкции применялись в основном для предотвращения военных интервенций и как часть общих усилий государства в войне. В последующие десятилетия спектр целей применения санкций расширился и стал включать в себя такие задачи как прекращение региональных конфликтов, продвижения распространения демократии и политических свобод, утверждение прав человека, предотвращение распространения ядерного оружия, освобождения заложников и освобождение захваченных территорий. Санкции стали стандартным инструментом, используемым государствами-инициаторами для осуществления давления на страны-объекты по любому аспекту политики последних, с которыми страны-инициаторы были не согласны.

Санкции можно условно разделить на две категории (см. рис. 1).



Рис. 1. Виды санкций [3]

Подробнее остановимся на финансовых, торговых и «умных» санкциях. Действие финансовых санкций характеризуется в инвестиционных запретах, в замораживании активов. Происходит остановка в оказании помощи для развития, кредитов от международных организаций (Международный валютный фонд, Всемирный банк). Торговые санкции выражаются в ограничении экспорта и импорта в так называемом торговом эмбарго. Однако одним из относительно новых способов ограничения выступают «умные» санкции, они представляют собой замораживание активов или запреты на поездки определенных лиц, компаний.

Международная практика трактует понятие «экономические санкции» очень различно. В 41 статье Устава Организации Объединенных Наций (ООН) введено следующее определение экономических санкций: «Меры, не связанные с использованием вооруженных сил», которые могут включать «полный или частичный перерыв экономических отношений, железнодорожных, морских, воздушных, почтовых, телеграфных, радио или других средств сообщения, а также разрыв дипломатических отношений» [5]. В Российской правовой практике экономические санкции определяются в соответствии с Федеральным законом № 281-ФЗ как «специальные экономические меры», которые «применяются в случаях возникновения совокупности обстоятельств, требующих безотлагательной реакции на международно-противоправное деяние либо недружественное действие иностранного государства или его органов и должностных лиц, представляющие угрозу интересам и безопасности Российской Федерации и (или) нарушающие права свободы ее граждан, а также в соответствии с резолюциями Совета Безопасности ООН» [7]. Национальные правительства и международные организации, такие как ООН и Европейский союз (ЕС), используют экономические санкции как меру принуждения, сдерживания, наказания лиц, которые ставят под угрозу их интересы или нарушают международные нормы поведения. Они были использованы для продвижения ряда зарубежных политических целей, в том числе борьбы с терроризмом, борьбы с наркотиками, нераспространения, демократии и поощрения прав человека, разрешения конфликтов, и, относительно недавно, кибербезопасность.

Специалисты по международным отношениям Т. Моргана [10], В. Швебах [9], Е. Маклин и Тэхи Ван [8] занимались проблемами влияния санкций на экономику стран. Их взгляды схожи в том, что теоретическая эффективность санкций возможна только при условии чрезмерной зависимости от

товаров, находящихся под санкционным запретом и государство не в силах произвести их аналоги, что в современном мире крайне маловероятно и даже невозможно.

При введении санкций рейтинговые агентства, такие как «Standard & Poors», «Moody's», «Fitch Ratings», начинают ухудшать рейтинг государства. Эти организации специализируются на оценке кредитоспособности эмитентов и инвестиционном качестве эмитируемых ценных бумаг. В ходе исследований агентство присваивает кредитные рейтинги. Наличие хорошего рейтинга дает возможность эмитентам продавать свои ценные бумаги более широкому кругу инвесторов, способствует снижению процентных ставок и значительно влияет на репутацию. Исторически сложилось, что международные рейтинговые агентства зарегистрированы в США, данный факт связывают с тем, что американские инвестиционные фонды считаются самыми крупными участниками рынка капиталов. Наиболее известные российскими агентствами являются «Эксперт РА», «Moody's», «Национальное рейтинговое агентство», «АК&М», «RusRating». Для обозначения рейтинга агентства используют буквы: от самого высокого AAA и затем по убывающей AA, A, BBB и так далее до самого низкого D. Если государству присвоили плохой рейтинг, то инвесторы менее охотно рассматривают возможности вложения своих средств в те или иные отрасли, так как их активы будут подвержены большему риску. Если рейтинг находится в пределах от AAA до BBB-, то это значение является инвестиционным и данная экономика рассматривается, как объект для долгосрочного размещения денежных средств. Если рейтинг является спекулятивным – значения варьируются от BB+ до B-, то вложения инвесторов будут носить исключительно краткосрочный характер. Из этого следует, что при изменении рейтинга с инвестиционного в спекулятивный страна лишается притока долгосрочного иностранного капитала [6].

К ключевым типам внешнеэкономических инструментов воздействия относятся торговая политика, финансовая и макроэкономическая политика, предоставление помощи и собственно использование экономических санкций. Торговая политика развитых стран (включая определение тарифов, квот, технических ограничений, субсидирование) форматирует систему отношений между ними, в то время как санкционные меры вплоть до последнего десятилетия XX в. относились почти исключительно к сфере взаимоотношений между Севером и Югом [2]. Преимущественно политические цели преследуются экономическими санкциями, хотя на первый взгляд видны только негативные отражения в сфере экономики государства, подверженного санкциям, в свою очередь, процент достижения политических целей крайне не велик. В большинстве случаев их достижение так и не происходит. Экономика санкционируемых стран под влиянием санкций может получить положительные воздействия такие как стимулирование и мобилизацию.

Неторговые сферы затрагиваются дополнительными мерами торговых и экономических санкций. Доступ к культурным и спортивным мероприятиям может быть ограничен для страны-объекта. Достижение политических целей при помощи экономических средств возможно благодаря торговым санкциям. Главной целью является изменение во внутренней или внешней политике страны, подвергающийся санкциям.

Экономические санкции и стране-инициатору наносят существенный ущерб. «Себестоимость санкций» для страны – инициатора складывается из трех видов потерь: прямые потери для экономики страны-инициатора – снижение продаж и снижение доходов, удешевление стоимости активов в стране-объекте санкций, принадлежащих компаниям страны-субъекта санкций, а также потери от снижения занятости в стране-субъекте; не прямые убытки экономике страны-субъекта санкций, выражающиеся в росте себестоимости производства, связанном с уменьшением объема производства, а также дополнительные расходы на лоббирование интересов бизнеса в правительстве с целью избежать введения санкций; на рынке страны-объекта образуется временный вакуум, которые быстро заполняется либо иностранным конкурентом, либо возникает и развивается местная компания, удовлетворяющая спрос на дефицитный товар.

Таким образом, потери страны-субъекта начинают носить долговременный характер, так как ее компании теряют рынок и все доходы, которые могли быть получены с него в будущем.

Библиографический список

1. Архипов, А. И. Экономический словарь / А. И. Архипов; отв. ред. А. И. Архипов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2010. – 672 с. – ISBN 5-392-00351-6.
2. Братерский, М. В. Экономические инструменты внешней политики и политические риски. / М. В. Братерский. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 232 с. – ISBN 978-5-7598-0699-8.
3. Глазьев, С. Санкции США и Банка России: двойной удар по национальной экономике / С. Глазьев // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 13–42.
4. Строгоцкий, В. М., Роль торговли и торговцев в получении и распространении информации между полисами классической Греции / В. М. Строгоцкий // Мнемон. – 2005. – № 4. – С. 167–172.
5. Устав ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/ru/charter-united-nations/index.html> (дата обращения : 05.03.2016).
6. Тофанюк, Е, S&P приблизил суверенный рейтинг России к «мусорному» уровню/ Е. Тофанюк, Е. Метелица, И. Ткачев // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/economics/25/04/2014/920449.shtml> (дата обращения : 14.02.2016).
7. Федеральный закон № 281 – ФЗ «о специальных экономических мерах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.04.2016).
8. McLean, E. V. Friends or Foes? Major Trading Partners and the Success of Economic Sanctions/ E. V. McLean, T. Whang // International Studies Quarterly. – 2010. – Vol. 54. – № 2. – P. 427–447.
9. Morgan, T. C. Fools Suffer Gladly: The Use of Economic Sanctions in International Crises / T. C. Morgan, V. L. Schwebach // International Studies Quarterly. – 1997. – Vol. 41. – № 1. – P. 27–50.
10. Morgan, T. C. Multilateral Versus Unilateral Sanctions Reconsidered: A Test Using New Data / T. C. Morgan // International Studies Quarterly. – 2009. – Vol. 53. . – № 4. – P. 1075–1094.