

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ

Резнікова Н.В.

д.е.н., доцент, професор кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин
Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Економічні дослідження, що стосуються ефективності санкцій, дещо умовно можна поділити на дві категорії. Перша з них концентрується на вивченні характеристик країн, що мають причетність до накладання санкцій та навіть відносин між країною-суб'єктом та країною-об'єктом. Наприклад, Г.К. Хафбауер і Дж. Ж. Скот пропонують країнам-суб'єктам дотримуватися дев'яти правил для того, щоб досягти ефективності економічних санкцій. Їхні настанови вказують на те, що такі неекономічні фактори, як політичний режим або політична стабільність в країні, істотно впливають на успішність санкцій. Так само Дж. Дашті-Гібсон, П. Девіс і Б. Радкліф [2] зазначають те, що у разі, коли головною метою країни-суб'єкта є дестабілізація країни-об'єкта, то визначальною умовою ефективності санкцій буде ступінь політичної стабільності в країні-об'єкті до введення санкцій. С.М. Болксі Д. Аль-Своел [1] визначають термін дії економічних санкцій як головний фактор, що впливає на їх успіх. Автори переконані, що причиною тривалого використання окремих санкцій виступає сама специфіка інституційної структури країни-об'єкта та політичної стабільності в країні. Зазначене свідчить про національні особливості, які можуть впливати на успішність економічних санкцій.

До того ж Г.К. Хафбауер і Дж. Ж. Скот на емпіричному аналізі встановили, що санкції мають більше шансів на успіх, якщо країна-об'єкт - за їхнім визначенням, що об'єктивно позбавлене економічної чіткості, - є «слабкою та беззахисною», а санкції, застосовані країною-суб'єктом проти свого близького торговельного партнера/союзника, будуть більш ефективними, ніж ті, що застосовані проти суперника або конкурента. Інакше кажучи, торговельні зв'язки та ефективність санкцій мають прямо пропорційну залежність: чим більше країна-об'єкт залежить від торгівлі з країною-суб'єктом, тим більше зростають шанси ефективності санкцій проти неї.

Розвиваючи цю тезу, Д.В. Дрезнер [3] запропонував власний підхід, що отримав назву «очікуваної конфронтації». Вчений висунув гіпотезу про

те, що відносини між країною-суб'єктом та країною-об'єктом відіграють визначальну роль у майбутній успішності економічних санкцій. Д.В. Дрезнер, фокусуючись у дослідженні на моделюванні майбутніх відносин між задіяними країнами, висуває гіпотезу про те, що країна-суб'єкт, яка передбачає конфліктні відносини з країною-об'єктом, більше схильна застосовувати санкції проти суперника, навіть якщо вони є фінансово обтяжливими для країни-суб'єкта.

Інший напрям у фаховій літературі, що досліджує економічні санкції, стосується характеристики санкцій як таких, а саме вивчення тривалості дії економічних санкцій, наслідків для країни-об'єкта та для країни-суб'єкта. Дж. Дашті-Гібсон, П. Девіс і Б.Радкліфф встановили взаємозалежність, яка полягає у тому, що у разі, коли країна-ініціатор застосовує фінансові санкції проти певної країни, то ефективність таких санкцій зменшується з часом їх дії, що говорить про обернено пропорційну залежність між тривалістю санкцій та їхньою ефективністю. Цю тезу підтримав Дж. Тсебеліс [7] у своїй моделі теорії ігор, отримавши адептів у особі Г.К. Хафбауера і Дж. Ж. Скота, які дещо образно переконували, що «санкції, які кусають, мають більше шансів на успіх», маючи на увазі те, що чим більше економічних збитків санкції завдають країні-об'єкту, тим вірогідніша їхня ефективність [367, р.79]. Відповідно, чим менша вартість санкцій для країни-ініціатора, тим ефективнішими вони будуть. Тож санкції, що мають меншу вартість для країни-ініціатора та завдають більше шкоди країні-об'єкту, будуть найбільш ефективними. Незважаючи на те, що більшість з цих досліджень не є новими, вони в основному зберегли свій авторитет і підтримується сучасними науковцями, як, наприклад, В. Панченком [8; 9; 10].

Багато з ключових концепцій теорії перспектив, а саме - залежність рішення від обставин, уникнення втрат, миттєвий ефект власності та схильність до ризику - дозволили вченим зробити певні висновки про поведінку держав. Зокрема, М.А. Руді та Дж.Ф. Вантейчер [5] відштовхувались від них для визначення факторів, що впливають на ефективність економічних санкцій. Одним з таких принципів є більша схильність країн зберігати статус-кво, ніж це передбачає теорія очікуваної корисності. Цей феномен відомий в економічній науці під назвою «ефекту збереження статусу-кво» і був досліджений експериментально й теоретично колективом авторів у складі В. Самуельсона і Р. Зекхаузера [6]. Так, Дж.С. Леві пояснює припущення щодо надання державами більш важливого значення збереженню свого статусу-кво за допомогою ефекту власності та несхильності до втрат. Вчений переконує, що у ситуації, коли індивід визначає свою поведінку на основі свого статусу - кво, він буде сприймати негативні наслідки переходу від свого статусу-кво як втрату, а

позитивні – як виграш, в той час, як втрати будуть сприйматися більш чутливо, ніж здобутки, а також буде присутній ефект збереження статусу-кво¹.

Цікаве спостереження робить Р.А. Папе [4], кілька років поспіль вивчаючи проблему економічних санкцій, про те, що вони рідко спрацьовують. Такий підхід радикально відрізняється від позиції Г.К. Хафбауера, який наполягає на можливості досягнення економічними санкціями поставленої мети. Теорія перспектив робить спробу припинити існуючу полеміку, запропонувавши використання біхевіористських підходів до визначення інтенцій країн щодо вибору інструментарію економічної політики. Це означає, що політичні лідери часом можуть застосовувати економічні санкції лише тому, що переконані у власному успіху попри досвід невдач [15, С.93]. Більше того, в той час, як санкції мають малі шанси на успіх, вони є менш ризиковим вибором, ніж військове протистояння. Військова невдача є надто великим програшем для політичних лідерів, який нерідко виливається у втрату політичного визнання, посади або навіть життя, що залежить від політичного режиму в країні. Як правило, невдача економічних санкцій, ініційованих будь-якою західною демократією, як США, що виступають найбільш активним ініціатором економічних санкцій, мало впливає на політичну карту світу.

Однак, відповідно до теорії перспектив, існують певні умови, які можуть спрогнозувати успішність економічних санкцій. Зокрема, ефект власності істотно коригує поведінку держави в умовах вибору між втратами і виграшами [11, С.40]. Країни більше цінують ті ресурси, які є їхньою власністю, ніж будь-які інші. До того ж, схильність держави до ризику різниться в залежності від площини втрат або здобутків, в якій вона перебуває. Країна у площині втрат має більший стимул до ризикованих кроків, ніж та, що ж перебуває у площині виграшів. Визнання такої взаємозалежності і підштовхнуло М.А. Руді і Дж.Ф. Вантейчера до формування двох гіпотез щодо ймовірності успіху економічних санкцій.

Перша гіпотеза полягає в тому, що санкції мають більше шансів на успіх, якщо країна-ініціатор перебуває у зоні втрат, а країна-об'єкт – виграшів. У цьому випадку країна-ініціатор застосовуватиме більш радикальні заходи, аби повернутися до свого статусу-кво. Країна-ініціатор буде також готова взяти на себе більші затрати з метою досягти своєї мети.

¹ Ще одним підтвердженням присутності в поведінці держав ефекту збереження статусу-кво є те, що вони схильні залишатися у статусі-кво, аби не зазнати втрат, навіть якщо існує можливість отримати рівноцінний виграш. Країни жорстоко захищають території, які їм належать, але не витрачають стільки ж зусиль для завоювання нових територій, що дає змогу припустити, що держави більше цінують території, які перебувають під їхнім контролем, відповідно до ефекту власності, а можлива втрата цих територій штовхає їх на більш ризиковані кроки, що підтверджує гіпотезу несхильності до втрат.

До того ж, ефект буде більшим за рахунок того, що, в той час, як країна-ініціатор схильна до ризику, країна-об'єкт, навпаки, є несхильною до ризику і прагне якнайшвидше владнати цю справу. В інших випадках санкції рідко зазнавали успіху.

Друга гіпотеза моделює ситуацію, за якою санкції матимуть менше шансів на успіх, коли країна-ініціатор перебуває у зоні виграшів, а країна-об'єкт – втрат. Отже, друга ситуація має протилежний ефект щодо успішності санкцій порівняно з першою гіпотезою. З одного боку, якщо країна-ініціатор перебуває у зоні виграшів, то вона прагне якомога швидше владнати всі питання з метою недопущення ескалації конфлікту, адже не матиме схильності до ризику. Таким чином, країна-ініціатор буде також менш схильною до витрат на санкції, що завдають шкоди, як національній економіці країни-об'єкта, так і її власній економіці [12, С.61]. З іншого боку, країна-об'єкт у зоні втрат буде більш схильною до ризикованої поведінки з метою відновлення або збереження свого статусу-кво. Відповідно до ефекту неприйняття втрат і миттєвого ефекту власності така ситуація передбачає неефективність економічних санкцій через те, що країна-ініціатор надає меншу вагу виграмам, ніж країна-об'єкт - втратам.

Втім, М.А. Руді та Дж.Ф. Вантейчер розглянули дві гіпотези, що базуються на теорії перспектив та розглядають асиметричні рішення країн за рахунок того, що тільки одна країна перебуває у зоні втрат. Проте, ми наполягаємо, що можуть бути ще дві ситуації, в яких позиція обох країн є симетричною – обидві країни перебувають або в зоні втрат, або виграшів. Такі випадки не показують точних змін у можливому успіху або невдачі економічних санкцій, але створюють поле для дискусій. Наприклад, існують випадки, коли обидві країни перебувають у зоні виграшів. Така ситуація характеризується слабкими стимулами для обох країн і слабким характером санкцій.

Країна-ініціатор не схильна до застосування жорстких санкцій, що можуть негативно вплинути на її власну економіку, а країна-об'єкт схильна капітулювати перед санкціями, які можуть зашкодити її національному ринку. В такій ситуації успіх санкцій буде визначатися їхньою власною силою, ніж поведінкою країн. Країна-об'єкт має слабку схильність до протистояння та згодна погодитися з вимогами країни-ініціатора. Проте, незважаючи на те, що країна-ініціатор має слабку мотивацію, у разі якщо вона може застосувати жорсткі санкції без шкоди своїй економіці, то такі санкції будуть мати значний вплив на політичні рішення країни-об'єкта. З іншого боку, може виникнути ситуація, яка передбачає виникнення гострішого конфлікту, а саме, коли обидві країни знаходяться в області втрат.

Список використаних джерел

1. Bolks S. M. How Long Do Economic Sanctions Last? Examining the Sanctioning Process Through Duration / S. M. Bolks, D. Al-Sowayel // Political Research Quarterly. – 2000. – Vol. 53. – No. 2. – P. 241-265.
2. Dashti-Gibson J. On the Determinants of the Success of Economic Sanctions: An Empirical Analysis [Electronic version] / J. Dashti-Gibson, P. Davis, B. Radcliff. – Mode of access: http://www.stanford.edu/class/ips216/Readings/dashtigibsonetal_97.pdf
3. Drezner D.W. Outside the Box: Explaining Sanctions in Pursuit of Foreign Economic Goals [Electronic version] / D.W. Drezner. – Mode of access: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/03050620108434972?journalCode=gini20#preview>
4. Pape R. Why Economic Sanctions Still Do Not Work / R. Pape // International Security. – 1998. – Vol. 23. – No. 1. – P. 66-77.
5. Rudy M.A. Prospect theory and economic sanctions: towards a theory of economic coercion [Electronic version] / M.A. Rudy, J.F. Venteicher. – Mode of access: <http://web.missouri.edu/~marbnd/Research/PTES.pdf>
6. Samuelson W. Status Quo Bias in Decision Making [Electronic version] / W. Samuelson, R. Zeckhauser. – Mode of access: [http://dtserv2.compsy.uni-jena.de/~c125757b00364c53.nsf/0/f0cc3cae039c8b42c125757b00473c77/\\$file/samuelson_zeckhauser_1988.pdf](http://dtserv2.compsy.uni-jena.de/~c125757b00364c53.nsf/0/f0cc3cae039c8b42c125757b00473c77/$file/samuelson_zeckhauser_1988.pdf)
7. Tsebelis G. Are Sanctions Effective? A Game-Theoretic Analysis / G. Tsebelis // The Journal of Conflict Resolution. – 1990. – Vol. 34. – No. 1. – P. 3-28.
8. Панченко В.Г. Економічні санкції як інструмент зовнішньої політики в контексті реалізації національних інтересів / В.Г. Панченко // Інвестиції. - №17 (вересень). – 2017. — сс.10-16.
9. Панченко В.Г. Економічні ефекти санкцій як інструменту зовнішньої політики в контексті досягнення національної безпеки / В.Г. Панченко // Інвестиції. - №19. – 2017. — сс.16-21.
10. Панченко В.Г. Контрверсійність наслідків санкцій в міжнародній економічній політиці у процесі еволюції інструментів

багатосторонньої дипломатії / В.Г. Панченко // Інвестиції. - №20. – 2017. — сс.5-9.

11. Резнікова Н.В. Теоретико-методологічні засади визначення економічної залежності в умовах двополярного зонування світової економіки / Н.В. Резнікова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2012. — № 4 (63). — С.38—42.

12. Резнікова Н.В. Економічна незалежність країн в умовах глобальних трансформацій / Н.В.Резнікова — К. АграрМедіаГруп, 2018. — 460 с.

13. Резнікова Н.В. Економічні виклики нео-залежності: конфлікт інтересів в умовах глобальної взаємодії /Н.В. Резнікова // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук.журн. – К.: НАУ, - 2013. №1. - С.181-187.

14. Резнікова Н.В. Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. –К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», - 2017. – 540 с.

15. Резнікова Н.В. Економічна експансія в умовах становлення нового каркасу міжкраїнової взаємодії /Н.В. Резнікова / Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 111 (Частина II),). К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2012. – С.90-100.