

НАСЛІДКИ ТА ЕФЕКТИ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ

Чугаєв О.А.

к.е.н., доцент кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин

Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Критерії економічних санкцій включають досягнення первинної та інших цілей санкцій (примус, покарання, декларування позиції, заспокоєння груп тиску), зменшення ВВП / послаблення цільової країни, репутаційні втрати цільової країни та її ізоляція[1], співвідношення вигод і втрат, попередження наступних порушень норм міжнародного права.

Г. Хафбауер, Дж. Шотт, К. Еліот та Б. Оутг зазначали, що частка успішних санкцій у ХХ столітті була близько 1/3. Успішнішими є санкції проти менших країн (медіанне співвідношення ВВП країни-ініціатора санкцій та цільової країни становило 105), а мала економіка має менше можливостей вводити санкції проти більшої, ніж навпаки[2]

І. М. Петреску вказує, що економічні санкції у зв'язку із військовим конфліктом зменшують ймовірність того, що цільова або схожі на неї держави за географічним розташуванням або військовими потужностями братимуть участь у іншому збройному конфлікті протягом наступних 5 років, на 9-12%. Разом з тим, санкції порушують правопорядок в цільовій країні. Вони в середньому збільшують тіньову економіку на 9%, рівень пограбувань на 32,5 випадків на 100 тис. осіб населення, збільшують корупцію, пов'язану зі стягненням податків, державними закупівлями і торгівлею. Ці негативні наслідки мають тривалий характер [2; 3].

По результатах огляду низки досліджень систематизовано фактори, які впливають на успішність санкцій (див. табл. 1).

Якщо К. Латипов вважає негативні санкції є переважно неефективним заходом [10], то Д. Кунц зауважує, що економічні санкції все ж використовуються через їх відносну меншу вартість, ніж вартість ведення військових дій [14, с. 462]. На основі емпіричного аналізу Г. Хафбауер, Дж. Шотт, К. Еліот та Б. Оутг надають такі рекомендації:

- не переоцінювати перспективи досягнення політичних цілей санкцій, особливо проти автократичних режимів у великих країнах;
- впроваджувати санкції рішуче, а не поступово;
- економічні санкції іноді не виключають військового втручання чи таємних операцій;

•зважувати втрати (власні та союзників) від санкцій з очікуваними результатами, але і не занадто цим не перейматися, щоб не девальвувати ефект від санкцій [15].

Таблиця 1

Вплив факторів на ефективність економічних санкцій

Позитивний вплив	Негативний вплив
<ul style="list-style-type: none"> - погрози використання санкцій з впевненістю, що вони будуть використані - економічні втрати від санкцій для цільової країни - попередній успішний досвід використання подібних санкцій щодо інших країн - залежність цільової країни від країни-ініціатора санкцій - висока нерівність доходів у цільовій країні - обмеженість цілей санкцій (випустити політичних в'язнів) - значна перевага ініціатора санкцій у величині економіки над цільовою країною - демократична цільова країна - традиційно дружні відносини між ініціатором санкцій та цільовою країною - комплексний характер санкцій - короткі у часі, але масштабні санкції - можливість підкріплення військовими операціями - глобальна перевага ініціатора санкцій у науково-технічній та фінансовій сфері - фінансові санкції - персональні санкції (у демократичних країнах) 	<ul style="list-style-type: none"> - втрати для широких верств населення в цільовій країні, для країни-ініціатора санкцій та третіх країн - розвиток чорного ринку - обмеження інструментарію нормами міжнародного права - переорієнтація напрямів зовнішньоекономічних відносин цільової країни - допомога цільовій країні від конкурентів країни-ініціатора санкцій - розвиток компенсуючих технологій - амбітні цілі (зміна політичного режиму або керівництва) - можливість контрсанкцій - незначна перевага ініціатора санкцій у величині економіки над цільовою країною і ще гірше, якщо ініціатор санкцій – економіка з меншим розміром - авторитарний устрій у цільовій країні - традиційно напружені відносини між ініціатором санкцій та цільовою країною - обмеженість спектру інструментів санкцій - поступове посилення санкцій - тільки торговельні санкції, особливо якщо експортні - персональні санкції (у авторитарних країнах)

	- можливість санкційної ренти за рахунок держави для цільової еліти країни
--	--

Джерело: складено автором за [2; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13].

Незважаючи на недоліки, використання економічних санкцій доцільне з таких міркувань:

- країни-порушники правопорядку не мають функціонувати в рівних економічних умовах з іншими, що є сигналом для всіх країн;
- санкції часто є відхиленням від принципу індивідуальної відповідальності, коли важко вплинути на винуватців безпосередньо, проте запровадження смарт-санкцій проти винуватців та осіб, що їх безпосередньо підтримують, замість широких верств населення може частково вирішити цю проблему;
- ефективність певних видів санкцій у визначеному колі конкретних обставин вище середнього;
- економічні санкції можуть бути допоміжним інструментом або інструментом швидкого застосування чи попередження.

Список використаної літератури

1. Economides S., Wilson P. The Economic Factor in International Relations. L., N. Y.: I. B. Tauris Publishers, 2001. 227 p.
2. Hufbauer G. C., Schott J. J., Elliott K. A., Oegg B. Economic Sanctions Reconsidered. 3rd ed. Washington, D. C. : Peterson Institution for International Economics, 2007. 234 p.
3. Petrescu I. M. The Effects of Economic Sanctions on the Informal Economy // Management Dynamics in the Knowledge Economy. 2016. Vol. 4. № 4. P. 623–648.
4. Global Strategic Assessment 2009: America's Security Role in a Changing World / ed. by Patrick M. Cronin. Washington, D. C. : Institute for National Strategic Studies, National Defense University Press, 2009. 496 p.
5. Büthe T. Lecture 15. Wielding Economic Power: Economic Sanctions & Foreign Aid : Duke University PS 93 Guest Lecture. 2009. 36 p. URL: http://people.duke.edu/~buthe/downloads/teaching/Buthe_PS93F09_EconomicPower.pdf.
6. Julius D. US Economic Power: Waxing or Waning? // Harvard International Review. 2005. Vol. 26. № 4. P. 14–19.
7. Куршаков В. Нефтегазовый фактор во внешней политике Ирана // Мировая экономика и международные отношения. 2013. № 3. С. 88–96.
8. Егоров А. В. Сила и бессилие экономических санкций // Банковское

дело. 2014. № 7. С. 14–16.

9.Балуев Д. Эволюция экономических санкций как инструмента внешней политики // Международные процессы. 2014. № 3. Т. 12. С. 23–33.

10.Латыпов К. Экономические санкции в международном праве: некоторые вопросы теории и практики применения // Белорусский журнал международного права и международных отношений. 1998. № 2. С. 56–61.

11.Pape R. A. Why Economic Sanctions Do Not Work // International Security. 1997. Vol. 22. № 2. P. 90–136.

12. Четвериков Е. Две стороны экономических санкций // Саратовские вести. 2014. № 49. URL: <http://dlib.eastview.com/browse/doc/41233897>.

13.Ческидов Б. М. Применение экономических санкций и принципы минимизации их воздействия // Финансы. 2014. № 11. С. 11–16.

14.Kunz D. B. When Money Counts and Doesn't // Diplomatic History. 1994. Vol. 18. № 4. P. 451–462.

15.HufbauerG. C., SchottJ. J., ElliottK. A., OeggB. EconomicSanctionsReconsidered. In Brief. 3rd ed. Washington, D. C. : Peterson Institution for International Economics, 2007. URL: <http://www.iie.com/publications/briefs/sanctions4075.pdf>.